全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net





传统企业如何做 电商及微电商

龚文祥◎著

「作者为电商及微电商双领域具有号召力、影响力的自媒体人与意见领袖」

本书全面梳理了传统企业做电商及微电商如何落地的思路、策略与节奏，
内容定位于**实战、一线、鲜活、干货**。
是**5000万**电商人及**1000万**微商人必读的**电商、微电商常识教科书**，
1000万传统企业做**电商及微电商的行动指南**。


中国工信出版集团


電子工業出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

传统企业如何做
电商及微电商

龚文祥◎著

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京•BEIJING

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

内容简介

《传统企业如何做电商及微电商》全面梳理了传统企业的电商规划、电商渠道、电商营销、淘宝天猫电商、O2O、微电商（微信电商、微商、微博电商、移动电商等）、新媒体（微博、微信）如何落地的思路、策略与节奏。本书内容定位为实战、一线、鲜活、干货，是5000万电商人与1000万微商人必读的电商、微商常识教材，也是1000万传统企业做电商及微电商的行动指南。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

传统企业如何做电商及微电商／龚文祥著．—北京：电子工业出版社，2015.8

ISBN 978-7-121-26682-9

Ⅰ．①传… Ⅱ．①龚… Ⅲ．①企业管理－电子商务－研究 Ⅳ．①F274-39

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第164276号

策划编辑：张彦红

责任编辑：王 静

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

印　　刷：北京天来印务有限公司

装　　订：北京天来印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱　邮编：100036

开　　本：720×1000　1/16　印张：24.5　字数：371千字

版　　次：2015年8月第1版

印　　次：2015年8月第1次印刷

印　　数：10000册　定价：79.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

前言

传统企业互联网电商化分为三个阶段：信息、交易和流程。在互联网信息阶段，企业需要开微信公众号、官方微博，以及在百度百科、官方网站介绍企业；在电商交易阶段，企业开始做电商，要在天猫开店，微信开店、建立官方网站B2C，做多渠道；在互联网流程阶段，要利用互联网优化企业管理流程及沟通效率等。以上三个阶段必须要一步步走。

本书的卖点与价值是告诉大家“如何做”电商及微电商，强调的是“如何做”。在电商及微电商“是什么”、“怎么样”中，选择“怎么样”来写（不太关注“是什么”及“为什么”）。这样才接地气、可落实、具体可执行，符合现在传统企业的实际，而不是动不动就拿出黄太吉、三只松鼠、雕爷牛腩，甚至是小米的案例，其实只有大约1%的传统企业才可以学习这些案例。

本书都是结论性意见或结论性建议，不做探讨，企业可直接使用。对于新的概念与业态：无论是“互联网+”、移动电商、微商，还是O2O、大数据、微博、微信新媒体等，传统企业的第一步应该用渠道思维做，即将它们全部视为一个新渠道卖货，到处入驻；其次才是将它们视为改造商业模式与运营效率的新思维做。这才是最务实、最可执行的方案。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

本书全面梳理传统企业的电商规划、电商渠道、电商营销、淘宝及天猫电商、O2O、微电商（微信电商、微商、微博电商、移动电商等）、新媒体（微博、微信）落地的思路与节奏。本书的定位为实战、干货。

我的一条微博谈到：

昨天与一位清华大学微电商培训的主任聊天，谈到目前微电商培训的3个层面：第一层培训是针对老板阶层，培训风格以洗脑为主，几万元培训费用只需要告诉他们一句话“微博、微信、O2O等是重要的”；第二层培训针对高管的微电商策略，讲思路、策略、投入、架构；第3层针对具体操作人员实战操作培训

2014-2-16 17:48 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 178 | 评论 47 | 17

本书的定位是讲传统企业做电商及微电商的思路、策略与节奏（重要的事情说三遍），不洗脑，但也不限于一线的实操实战细节。本书的素材来源于以下三个方面。

- 我过往几年在北京大学电商总裁班、清华大学微电商培训班、上海交通大学电商总裁班讲课培训，以及在海尔、金立手机等传统企业内训，早期在淘宝大学培训的内容。所以本书的风格是以PPT的表现方式，用讲课的层层递进方式来写，读者容易理解。
- 大量引用了我的原创微博观点与案例，原汁原味的截屏，内容不仅新鲜，还来源于第一手信息。本书是一本结合了新时代、新媒体特点的书籍。
- 我亲自实操过的电商及营销案例的文章。市场上充斥着大量带有公关性质、经过包装的电商成功案例。另外，有很多纯电商性质的公司，如阿里巴巴、京东、小米等公司的成功案例，这些都不可模仿。本书主要从传统企业角度谈微电商，而不是从纯互联网角度及纯电商角度谈微电商。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

本书是以PPT讲课的新颖方式写的，这样让读者看书时就好像听了一场电商课，然后辅以140字左右的微博碎片内容，最后是大量的关于电商及微电商干货的分享。本书对于电商、微电商来说是一顿饕餮大餐，字字有用，没有废话，信息量极大。

另外，本书是一本关于电商及微电商常识的书（在这个时代，常识是非常重要的），其涵盖传统电商及面向未来的微电商，书的重点也是基于我丰富的电商经历中最擅长的部分，我曾经用一条微博总结我的电商生涯：

回忆自己的电商经历：1.我于2000年开始做电商，在网上卖手机（当时叫新润迅）；2.美国电商经验：smarter.com；3.B2C经验：走秀网；4.淘宝电商经验：创办当时深圳最大代运营公司；5.O2O经验：试验线下代购店；6.B2B、B2C经验：实体市场搬上网（华强北）；7.现在的微博微信电商自媒体经验。

2014-6-19 11:59 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 61 | 评论 31 | 5

我的电商经历完整，经历了中国电商发展的整个过程。在长达十多年的电商生涯中，做电商市场总监及营销副总裁多年，电商营销是我擅长的，所以本书花了两章写电商营销及推广；电商自媒体运营也是我最擅长的，中国有几十万个电商人及微商人写微博、微信，而我现在是业界公认的电商及微商双领域中国第一自媒体，无论是电商粉丝数，还是业界影响力都是第一名。本书中也写了我个人电商自媒体的经验与电商创业经验。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



在我创办深圳最大的电商代运营公司的时候，接触了大量的传统企业转型电商的案例，亲自拜访了几百家传统企业的老板及传统企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

电商负责人，并实操了很多案例，所以我十分了解传统企业转型电商的心态与难点，书中第一部分主要写了传统企业转型电商的策略。

我也是现在的行内人士中，最早也是最关注微商的人之一。一方面，在我创办的华南电商组织触电会成员企业中，有十多个微商企业年交易流水过亿元，我熟悉他们并近距离观察他们。另一方面，我自己也是一个微商人，我每天利用自己的微信号，服务于微商人及电商人，帮他们招聘求职招代理等，再加上我的亲人中有很多做微商也很成功。所以我对微商的观察与理解也会更多一些。对于微商这个新出现的电商业态，我每个季度会写一篇关于微电商的最新观察文章，它们已经成为这个行业的风向标与最权威的文章之一。在本书中，我不仅仅将微商作为微信电商来写，还从微电商角度，全面梳理了传统企业做微电商（微商、微信电商、微博电商、O2O等）的节奏与方法。

本书是一本靠谱的书，推荐5000万电商人，1000万微商人阅读。同时也是1000万传统企业做电商及微电商的行动指南！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我对传统企业做电商及微电商的基本观点

节奏与方法

首先，谈一下我对于传统企业做电商及微电商的一般性观点。我认为传统企业需要警惕过左或过右的两种电商思潮：一种是对电商或微电商等趋势视而不见，认为还没有大的成功案例及靠谱的销量，不做或极其保守地涉足；也要警惕另外一种动不动就电商革命的思潮：以后没有用户了，只有粉丝了；全公司都要移动互联网化，没有传统企业了，要抛弃传统的一切了；还有激进的观点如做电商、移动电商、O2O、微电商，都要彻底推翻传统企业流程全部重来，如你生产的商品要全部免费送，只靠所谓的生态来赚钱等。这些观点反而让传统企业更无所适从，手足失措。

我的观点是传统企业做电商或微电商，不能用激进革命的思路来做，要用改良的思路来做，这不仅符合中国企业的实际情况，也是可落实与执行的。传统企业听了太多的“大师”关于互联网思维及微电商革命的新思想，听的时候很兴奋，用微博、微信转发“大师”的观点与文章时也非常认同，但当回到自己企业时，会发现没有一个观点可以落实到企业的实际运营中，也没有一个手段可以真正应用到自己的企业运营中去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

传统企业如何拥抱互联网？我看到很多业界人士都在讨论“+互联网”及“互联网+”的区别，都是建议传统企业要“互联网+”，不要“+互联网”；都在批评传统企业进入电商及互联网用“+互联网”的思路，修修补补，不是彻底革命。我个人的建议是先“+互联网”，即先加上互联网这个渠道，再“互联网+”，即用互联网来改造整个传统企业。这个节奏才是务实、正确的传统企业拥抱互联网之路。

传统企业进入电商及最新的微电商，要注意进入的节奏与具体的方法。我以负责务实的态度写本书，所以本书的基本思路是以讲节奏与方法为主的，正如我在一条微博中谈到的：

最近的一些大概念，如大数据、O2O、移动电商、微信电商等，文章信息案例很多，但99%的中小企业还是不懂怎么做、怎么落地具体执行。不要再告诉他们这个事情很重要，为什么重要，而是要告诉 他们 如何一步一步做。谁来写4篇这样的文章我来大力推荐与转发? 没有的话只有我亲自出山来写了。

2013-12-18 21:19 来自iPhone客户端 阅读(5.0万) 推广 | (18) | 转发(44) | 收藏 | 评论(46)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

写作初衷

我写本书的初衷是：很多讲传统企业进入互联网及电商的书籍、培训、文章，要么太趋势化，大而空洞；要么太具体，纠缠于电商及微电商的细节，没有节奏与思路。因此，本书的风格是对每个电商主题都给出明确的、清晰的结论，然后说明第一步、第二步、第三步该如何做，每句话都言之有物，都可以直接应用到传统企业的电商及微电商的运营中。

关于传统企业进入电商及微电商的一般性节奏，我的基本思想是分三步走：第一步用渠道思维做，通过各种电商渠道及新媒体多卖货，在互联网上取得新经验；第二步用新的互联网及电商和微电商、产品思维做；第三步才是用全新的电商及移动电商的新商业模式做，全面革新传统企业的流程、组织架构、文化及商业模式。所以，本书中无论是电商，还是移动电商、O2O、微博电商、微信电商、新媒体等，都是按照这个思路来讲的：

即先小做，再中做，最后大做；先渠道，再产品，最后模式；小步快跑是最合适的节奏。在本书中我对此节奏的阐述如下。

1．传统企业进入微商的节奏

第一步：老板自己加入微商代理，了解微商并运营几个月后，找到一个合适的微商负责人，放权。

第二步：找代理、找团队。

第三步：卖货、做转化成交。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2．传统企业做移动电商节奏

第一步：先做好手机淘宝（天猫）。

第二步：入驻各大移动电商渠道。

第三步：自有APP（年销售额1亿元以上的大企业）及公司运营互联网化。

3．传统企业如何做020

第一步：通过线上推广引导用户到线下店里消费。

第二步：入驻大部分020渠道。

第三步：线上店与线下专卖店互动。

4．传统企业如何做大数据

第一步：开始有意识地积累自己的用户数据及其他运营数据。

第二步：运营好这些数据。

第三步：运用大数据的思路做精准匹配推广及CRM等（年销售额1亿元以下的企业将大数据这个概念剔除，暂时不要考虑这个时髦概念）。

5．传统企业如何做微信电商

第一步：开微信公众号。

第二步：动员全体员工做朋友圈及找微商代理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第三步：开第三方微店，做CRM管理，等等。

以上就是本书的风格，传统企业看了就明白自己应该如何做，照着执行就可以了，再也不会被“互联网+”、互联网思维、微商、O2O等大趋势概念忽悠而不懂如何做了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

目 录

前言
我对传统企业做电商及微电商的基本观点
第1部分 传统企业的电商策略规划
第1章 传统企业转型电商——不能遗漏的重点
1.1 转型电商必须要把握好的三件事情
1.2 确立自己的定位，找准合适的电商路径
1.3 用三个经验性数据来衡量电商运营节奏
1.4 如何建立电商团队组织和团队文化
1.5 电商运营的几个核心数据
1.6 传统企业如何获取电商信息以及学习资源
附件1：龚文祥关于传统企业如何转型电商的原创微博观点精粹
附件2：传统企业做电商的十大基本常识
附件3：传统企业转型电子商务的最经典、最流行的十篇电商专业文章
第2章 传统企业做淘宝和天猫电商——不能不知的策略
2.1 传统企业做淘宝和天猫电商的四个阶段
2.2 淘宝店铺定价的三大策略
2.3 如何做好淘宝分销
附件1：龚文祥谈传统企业如何做淘宝和天猫电商
附件2：大象的舞步——传统企业搏击淘宝
附件3：中国电商十大最新变化与具体应对建议
附件4：触电会成员给一家东莞传统企业做电商现场出谋划策实录
第2部分 传统企业如何进行电商营销
第3章 传统企业的电商营销策略

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

3.1　旧营销时代落幕，新营销时代到来
3.2　电商营销的几个务实经验
3.3　电商营销首先仍然要找好定位与卖点
3.4　网上建立电商品牌的关键点
3.5　电商营销项目几个常识性的经验
3.6　龚文祥谈电商营销【精简版】
附件1：市场拓展方格图——扩大生意机会的思考方法
附件2：对一个细分市场（打工妹）做营销的案例
第4章　传统企业的电商推广实战
4.1　树立正确的电子商务推广目标
4.2　电商推广的三个层面
4.3　电商推广的预算分配
4.4　效益性推广
4.5　十种最有效的推广手段介绍
4.6　B2C网站的一些平均数据
4.7　电商推广的三板斧及三把刷子
4.8　B2B营销节奏
4.9　如何设计一个有效的网络广告
4.10　网络营销的效果倍增法则
4.11　龚文祥谈电商推广【精简版】
附件：我自己操作策划过的最有效的中小企业市场推广之道
第3部分　电商渠道
第5章　传统企业转型电商，如何做好电商渠道
5.1　如何应对线上、线下渠道冲突
5.2　传统企业的电商渠道策略
5.3　传统企业应重视做渠道分销
5.4　建立电子商务互联网全渠道体系

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5.5　传统企业如何做跨境电商渠道
5.6　龚文祥谈电商渠道如何做【精简版】
附件1：美国互联网在中国失败分析——对传统企业进入互联网参考
附件2：“乐、性、赌、奖”中国特色互联网策划流行因素——对传统企业做互联网营销的启示
附件3：唯品会电商成功学对传统企业做电商的启示
第4部分　传统企业如何做微电商
第6章　对中国微商行业的最新梳理
6.1　微商是不是“传销”
6.2　中国微商发展的四个阶段
6.3　2015年微信官方针对微商出台的最新举措梳理
6.4　2015年微商生态总结
6.5　从投资角度看微商价值
6.6　20种微商细分模式总结
6.7　触电会成员的十个微商模式
第7章　传统企业如何落地微商的具体建议
7.1　目前传统企业进入微商的机会
7.2　2015年传统企业应该如何落地做微商
7.3　传统企业做微商要做健康微商模式
附件1：龚文祥谈微商的微博观点
附件2：微商实战讨论——如何刷屏？如何解决存囤货
附件3：微商实操细节——如何设置头像及如何发朋友圈信息
附件4：《冰与火之歌：微商的游戏，截至2015年7月中国微商第2季最新总结报告》
第8章　传统企业如何做微信电商
8.1　传统企业做微信电商应有的态度
8.2　微信电商在整个传统企业转型电商中处于“第三”的位置

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.3　认清微博、微信和手淘的不同作用
8.4　微信电商入驻的三大主流途径
8.5　传统企业做微信电商的三个阶段
8.6　传统企业做微信电商的三个步骤
8.7　如何做微信营销
8.8　龚文祥谈微信营销的具体实战技巧【精简版】
第9章　传统企业接地气做O2O的节奏与方法
9.1　什么是O2O及如何看待O2O
9.2　传统企业做O2O的一般步骤
9.3　传统生活服务企业如何做O2O
9.4　传统品牌商品企业如何做O2O
9.5　传统零售企业如何做O2O
9.6　传统小店如何做O2O
9.7　龚文祥：传统企业如何做O2O【精简版】
第10章　传统企业如何做微博电商
10.1　新浪微博推出新动作大力发展微电商
10.2　如何解决企业微博零转发、零评论的怪圈
10.3　在微博上能卖货的几个环环相扣的要素
10.4　微博电商案例分享
附件1：给传统企业微博电商化的十条具体建议
附件2：龚文祥分享微博运营与营销的具体实战经验【精简版】
第11章　传统企业如何做移动电商
11.1　移动电商趋势
11.2　目前中国移动电商的现状
11.3　传统企业做移动电商的节奏
11.4　传统企业做移动电商的营销推广
11.5　龚文祥谈移动电商【精简版】

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第5部分　如何做自媒体及电商创业
第12章　龚文祥：我的电商个人自媒体实战经验之谈
12.1　“龚文祥”电商“个人自媒体”的品牌规划
12.2　龚文祥在易观电商论坛谈如何做电商类个人自媒体经验
附件：龚文祥谈新媒体定位与微博运营
第13章　如何进行电商创业
13.1　生活服务类O2O电商
13.2　建议从赢利电商模式开始创业
13.3　重度垂直电商细分领域的创业机会
13.4　下一步电商格局变化对电商创业的影响
13.5　电商创业过程中可能碰到的关键问题
附件1：判断你是否适合电商创业的打分标准
附件2：漫谈潮汕人开店创业的技巧
附件3：传统企业做电商及微电商用到的服务商（供参考）
附件4：龚文祥谈电商创业
附件5：买此书的福利
鸣谢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第1部分　传统企业的电商策略规划

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第1章　传统企业转型电商——不能遗漏的重点

1.1　转型电商必须要把握好的三件事情

1.2　确立自己的定位，找准合适的电商路径

1.3　用三个经验性数据来衡量电商运营节奏

1.4　如何建立电商团队组织和团队文化

1.5　电商运营的几个核心数据

1.6　传统企业如何获取电商信息以及学习资源

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1.1　转型电商必须要把握好的三件事情

（1）传统企业转型电商，必须要把握好三件事情。

第一，老板放权，找到靠谱、合适的电商负责人。

第二，先把淘宝、天猫渠道做好，再建设全网络渠道，比如京东、亚马逊、当当、1号店等B2C网络销售渠道。

第三，适当关注微信以及移动电商新进展，小规模投入微博及微信渠道并试错，从长远角度对B2C自有渠道进行布局。

（2）为什么要把握好这三件事情呢？

第一，老板不放权，会拖电商负责人的后腿。

传统企业转型做电商，面临的首要问题就是如何找到合适的电商负责人。那么什么样的人才算是合适的电商负责人呢？一般来说可以分为两类：一类是在企业内负责营销或者供应链，具备较强的学习能力，深得老板信任的高管；另一类则是电商行业内的专业型人才，一般需要从其他电商公司挖过来。

可以说，挖人是传统企业在转型中招揽人才的重要方法之一。同时，如何挖人也是一门学问。下图是我在微博中举的例子，美团的王兴挖阿里巴巴的销售人才时，通常采取这样的策略：连续半年每周都请“人才”吃饭、聊天，恰好在这个“人才”在公司干得不开心时，乘虚而入，用高工资、诚意，鼓励他跳槽到自己的企业……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

学习王兴挖阿里那个销售人才的方法，就是连续半年每周都约他吃饭聊天，总有一周他恰恰那时待在公司不爽（在公司刚好碰到不爽的事情），就心动了。（以前有老板也是这样挖我的，深有体会）

@郝建垚

挖 个人挖不动怎么办？先打电话，到他公司hr和老板那里去做背调。再不行，就发媒体文，传言某某即将离职创业。这个时候他基本上在公司里已经待不住了。。。。

2014-10-13 16:57 来自 LG G3 转发 50 | 评论 17 | 2

2014-10-13 17:00 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 43 | 评论 39 | 32

电商重要岗位的人选确定之后，老板就需要放权，要足够信任电商负责人。许多传统企业的老板由于自身经验、眼界等方面的局限，对电商、互联网的理解存在着或多或少的偏差，因此让更专业、更懂电商的人来操盘才是明智之举。

电商负责人应该在传统企业中扮演什么样的角色？从职位上来看，电商负责人至少应该是董事长助理或者是总经理助理。合适的电商负责人需要有调动全公司资源的权限，能把生产、营销、财务等各种资源调动起来，这样才能真正做好电子商务。

我在多地做调研时了解到，有些传统企业的电商负责人动用几万元的费用都需要层层请示，而正是这样一些僵化的财务安排拖慢了传统企业转型电商的步伐。在许多传统企业所谓的OA管理流程中，财务审批付款一般要半个月。而在主流电商平台上做生意，一般从电商平台向传统企业提出促销邀约到企业决策完毕、落实付款只有短短半天的时间。半天与半个月的鲜明对比代表着传统业务流程与电商业务流程的巨大差别。仅就这一点来看，传统企业做电商成功与否有时无关运营水准，与财务流程是否够快密切相关。而我了解到的情况是，由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

于各种原因，有80％的企业不愿为了电商而改变原有公司的财务流程。

以最常见的女装电商举办活动为例，淘宝小二为了应对京东的“618促销”，会提前多天给某女装传统企业的电商部门打电话来谈与京东进行竞争的活动策略。淘宝小二承诺该女装品牌一天推荐的活动资源会免费显示到淘宝首页上，但要求该女装品牌的几款主要产品价格下调10％。这样的活动一般是企业早晨接到电话，下午就要明确答复是否参与活动。

如果按照传统企业的运营效率，调价这么大的事情需要给营销部门审批，再给财务部门审批，接下来是给营销老总、生产副总、财务副总等审批，一个流程下来，至少会花费一个星期，甚至一个月。等电商部门拿到批复后，活动早就结束了。

其实，类似于价格下调10％的这种变化在电子商务行业中十分常见，有时甚至要求企业在1个小时之内做出决定，如果电商负责人没有这个权利，就只能放弃淘宝、天猫等电商平台所给到的优惠条件。

在这里重点提一下电商的财务问题，这也是传统企业在做电商的实践中遇到的让人最头痛的问题。许多员工都不大喜欢自己公司的财务部门，抱怨财务部门工作效率低下，许多业务整个流程几乎都要走完了，但就是卡在财务这里动弹不得。很多传统企业做电商失败不是因为人不行，也不是因为品牌力不够，而是败在财务这一点上。

我的建议是要给电商部门单独的财务授权，这是一个很务实的经验。例如10万元以内的额度电商负责人可以拍板决定。具体的数额可以根据企业自身的规模来定，小的可能要几万元，大的可能要到几百

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

万元。总而言之，电商负责人只有拿到单独的财务授权才能不受掣肘，更好地应对电商的快速变化。如果不能给到单独的财务授权，微博网友@癫佬毛十八也给出了一个实用的方法，即电商负责人/操盘手在开始就以“内部借款”或“备用金”的名义从财务申请到一笔钱放在待付状态或虚拟账户中，规定好使用途经，实际支出时则无须走流程，报备一下就可以了。如果金额较小的可以由代运营公司垫付，之后再走流程。

而从电商负责人的角度来看，应该如何看待老板对于电商的态度呢？我之前创立过代运营公司，与几百家传统企业都有过比较深入的接触，在探讨传统企业做电商遇到哪些难题的时候发现，许多规模上十几亿元的传统企业老板虽然熟稔自己企业的全部细节，包括生产、运营、营销、财务、人事等，甚至对计划生育、党建工作等细节都能够了如指掌，但对于急剧变化的电商以及互联网，这些老板们就开始摸不到头脑，很难做到充分了解。他们刚学会上网偷菜，开心网就倒闭了；刚学会使用博客，微博就出来了；刚开微博，微信就流行了；刚学会微信，微商又流行了。互联网的主流人群是80后、90后，而这些老板一般都以50后、60后居多，客观上的代沟使得这些传统企业主由于个人对于电商以及互联网缺乏足够的认识，让企业在转型电商过程中遇到许多挫折。

电子商务中的许多决策都是由老板个人拍板决定的，电子商务最后唯一的决策人是老板，所以老板的个性以及认知性格就决定了企业的电商策略。即使是一模一样的企业，只要老板不同，其做电商的策略就也会千差万别。如果老板对于互联网以及电商十分有感觉，那么其做电商的策略可能会更大胆一些。有些传统企业的老板已经四五十岁或者上了年纪，连微博、微信都用得很少，虽然他可能在口头上说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

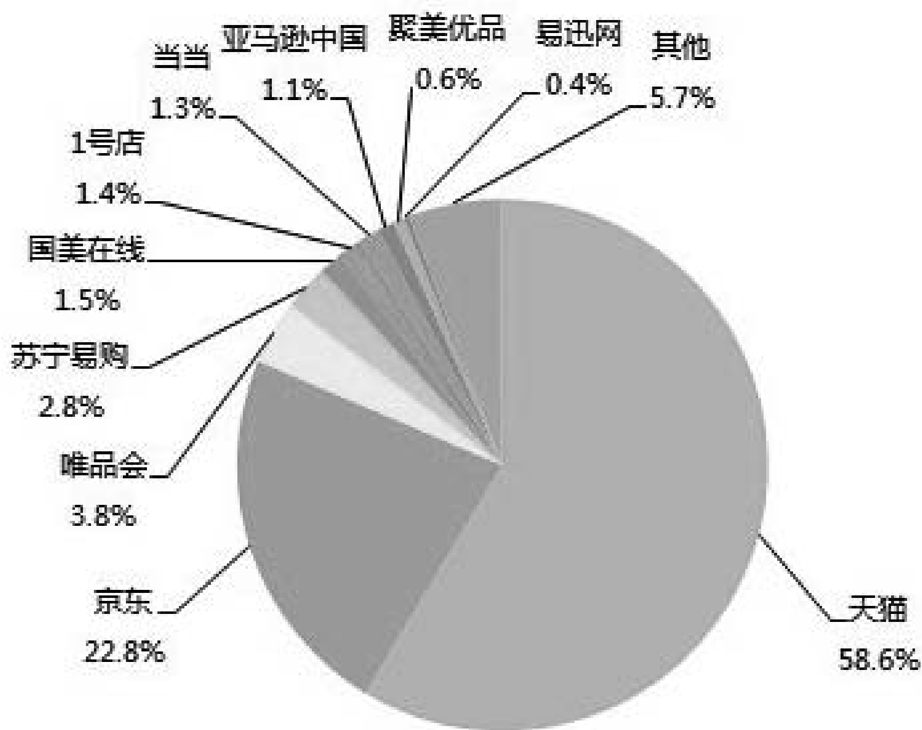
重视电子商务，但因为其对行业知之甚少，在策略上可能将电商只定位成产品销售的一个渠道，此时作为电商负责人也不必对该公司的电商前景有过高的期望，除非老板真的彻底放权。

电商是一把手工程，就如同上文所讲的，有什么样的老板，就应该匹配什么样的电商策略，不然电商负责人在日常工作中会处处受到制约。谁是老板，谁就决定了企业电商发展的最终方向，他的“网感”及个性，决定了企业电商的整体思路。从这个角度而言，可以用一个大概的比例来衡量不同因素对于一家企业成功转型电商贡献的大小：其中老板占60％，操盘手负责人占20％，整个电商团队只占20％。正因如此，电商行业内有一句流传很广的话：电商负责人想做好传统企业的电子商务，最重要的是先搞定老板。

第二，在中国电商市场上，阿里巴巴还是一家独大。

传统企业转型应该首先在淘宝、天猫两个阿里系平台试水，这是因为在中国电商市场上，阿里巴巴至今仍然是一家独大，整个阿里巴巴还是占中国80％左右的市场份额，我预测这个格局在3～5年不会改变。可以说，在最大的电商平台淘宝、天猫上先建立起自己电商渠道，是传统企业转型电商的第一步。基于淘宝、天猫平台，传统企业需要建立起自己的电商团队、企业文化，同时完善自己的供应链以及营销体系，在中国最大的电商平台上站稳脚跟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



（来自艾瑞咨询统计数据）

同样不容忽视的是，在国内的B2C市场上，京东、亚马逊、苏宁、唯品会、当当等其他平台占到超过35％的市场份额。因而在建立好淘宝、天猫电商渠道，完善好自身电商团队建设之后，传统企业需要做的就是进入京东、唯品会等非阿里系渠道，构建完善的全网销售渠道。

对刚转型的传统企业而言，第一诉求应该是要能卖货，将电商平台作为自己的销售渠道。我以前的一个同事在这一点上就做到了极致。如今她在做一个女鞋品牌的电商，其最大的经验就是做全网分销，网上哪里能卖货就卖到哪里，全公司大约200多人的电商团队几乎全部做分销，有几百个分销渠道，唯品会、聚划算、微信特卖是她目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

前排在前三名的网上渠道，并且全部实现赢利，一年就做到了2亿元的电商销售额。由此可见全网分销的重要性。

一般全网分销包括平台（天猫旗舰店）、官方商城、B2C（网络零售大客户，包括京东、苏宁易购、易讯、亚马逊、1号店等B2C分销渠道）、银行直营渠道（招商银行、中信银行），以及其他银行渠道（平安银行、建设银行、交通银行等）、微博微商渠道等。

第三，微电商，已经成为转型的新趋势。

传统企业转型做电商要做的第三件事情就是要做好前瞻性工作：跟进微信电商以及移动电商的发展，从长远的角度布局自有B2C渠道。对于移动电商以及微信电商等新事物，传统企业只需要投入小部分资源去跟进试错即可，在商业模式、赢利模式还没有明朗之前，不建议投入过多的精力以及资源。对于大型企业（营收规模在亿元以上），在自有B2C渠道方面应该着眼于未来去布局，虽然目前传统企业官网B2C的失败率几乎是100％。

这是一个真实的段子：一年前，某个排在鞋服品类前几名的传统企业的老板要拿出3000万元做一个鞋服类垂直B2C，征求我的一个电商界朋友的意见。我的朋友说："你从3000万元中拿出1000万元给我，我送你一句话，让你赚2000万元。"他的建议是："这个网站不要做了。"这个老板不听劝阻。结果一年后，网站就彻底关闭了。这是百丽原电商老总给我讲的，百分之百是真实的。

全中国仅有小米、华为等不到10家的官网B2C获得了成功，其中用户获取成本高是最大原因之一。传统企业官网B2C获取一个购买用户的平均成本为300元，而在淘宝上只需要30元。但即使再困难企业也要有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

自己的B2C，这是长期策略。因为只有这个是自己的，其他都是别人的。在国外比较成熟的电商如美国电商，80％左右都是传统企业的官网B2C，中国现在的电商形态是畸形的，未来会改变，所以传统企业自有B2C这块不能落下。

如果一个公司在电商渠道上80％的销量都来自于淘宝、天猫，那么这个公司要承担的风险会很大。前几年发生的“天猫围城”事件就是一个警示：天猫的入驻费用在一天之内从1.8万元涨到了18万元。如果在几年以后，淘宝、天猫对每一家店铺都要收取180万元，那么大部分依赖淘宝、天猫的企业就会倒闭。也有人说这不大可能，但是在中国任何事情都有可能发生，传统企业需要提前做好必要的防范。

在中国如今的电商格局下，传统企业做电商，要善于利用现在互联网各大平台的特性为自己服务。

传统企业在阿里巴巴平台主要为店铺导入流量；在唯品会中则可以主要在尾货以及特卖产品中发力；在京东平台可以帮助企业的品牌树立正品的形象，特别是京东的自营机制也能够让企业更容易赢利；百度搜索引擎能够帮助企业通过SEM的方式将流量导入至B2C官网，企业也可以通过SEO的方式完善自身品牌在搜索引擎上的信息呈现；在微博上，企业在与消费者积极互动的同时也可以通过活动等手段让品牌获得更高的曝光量，增强知名度，做企业公关；而微信则是企业做好客户CRM管理的利器。不同的平台或者工具有着不用的特性，传统企业要根据自己的现实情况做出选择。但在最近几年，微博、微信互相封杀，阿里巴巴及腾讯、京东等互相封杀……在这样的背景之下，传统企业在转入电商过程中，如何利用各种大渠道又要避免各种封杀的大风险，同时还能保持独立长远发展，是老板们必须要考虑的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1.2 确立自己的定位，找准合适的电商路径

传统企业做电商，需要先明确自己的定位，根据自己的市场规模、行业排名以及综合实力来确定自己的电商思路：“小做”是做渠道、“中做”是做产品、“大做”是建立新商业模式。

定位\目标		描述	路径	案例
小做	新渠道	定位新生渠道，相对投入小，向线下妥协，鼠标依附于水泥，线上是线下的补充	进驻平台（如淘宝、京东等）	唐狮等
中做	新业务	定位新业务，相对投入大，线上独立、独立公司、独立预算、独立库存、独立定价策略，不受企业既有体系制约	独立B2C+进驻平台+授权网络分销	七匹狼、特步等
大做	新模式	定位新模式，战略目标最高，不但线上投入大，线下也进行改造投入，线上带动线下升级发展，线上线下充分融合	独立直营B2C	苏宁易购、科通芯城等

“小做”是指把电商定位为企业销售产品的新渠道，实现路径一般是进驻淘宝、天猫、京东等大型电商平台。在这种模式下，传统企业的投入比较小，但线上销售主要是线下的补充，更容易向线下妥协，属于“鼠标依附于水泥”的模式。

“中做”是指把电商定位成传统企业的新业务，专门针对电商平台开发定义新产品，实现路径是建立公司独立的B2C网站＋进驻主流电商平台＋授权网络分销。相对来说，这种模式的投入比较大，但是业务模块独立，独立公司、独立预算、独立库存、独立定价策略，不受企业原有体系的束缚，同时，由于线上产品销售独立，与企业的线下市场也不会产生比较明显的冲突。一些传统企业的电子商务部门升级

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

为独立公司，线上渠道可以销售专款产品，避免了与线下渠道的冲突。

“大做”是指把电商做成新的商业模式，实现路径是建立独立直营B2C，这种模式下的战略目标最高，不但线上投入巨大，线下的改造投入也十分惊人。如果运行成功，则线上能够带动线下升级发展，线上与线下充分融合。这种把电商做成新商业模式的代表是苏宁易购以及科通芯城。值得一提的是，科通芯城是定位于工业品的电商平台，其仅仅3年就实现了上市目标。

不同体量的企业的电商思路是不一样的，电商个体创业者（唯一的策略就是卖货） 与大型传统企业电商（策略上还是要做线上品牌）的电商策略完全不同；而大中型企业与小型企业的电商思路也完全不同。在微博上有许多网友都提问过这样一个问题：传统企业是否要做APP？我认为大型企业还是要有自己的APP，虽然说阿里巴巴及腾讯都能够为我所用，但如果移动渠道永远控制在人家的手上，从长远来说则十分被动，是否要做自有APP的基本判断标准是该传统企业线下销售规模是否能够达到一亿元。而对于80％的中小企业，由于做APP成本太高，有微信就够了，千万不要搞自有APP。所以传统企业谈电商思路，需要加上一个前提：是小做、中做，还是大做？传统企业要根据自己所处的位置来考量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



此外，一般传统企业进入电商路径也是这个路径，即传统企业做电商，刚开始第一步小做电商渠道；电商起步规范后，中做电商新业务与产品；电商处于成熟阶段后，开始用电商新模式来做。

有些“互联网+”及互联网思维的鼓吹者都喜欢谈电商革命、互联网颠覆，其核心思想主张传统企业一开始就革命思维、改变整个传统企业的业务流程、模式，甚至组织架构，愿望是好的，但实际操作困难，这并不是一个好的、务实的传统企业进入互联网及电商的路径与节奏。

最后需要强调的是：柔性供应链是电商的第一核心要素，柔性供应链生产是指小批量、大规模生产。柔性生产很重要，但往往容易被忽略。只有解决了柔性供应链的问题，电子商务才有可能长远发展。

这让我想起几年前做电商代运营创业的经验。那时我们为全球第一内衣品牌“维多利亚的秘密”（和中国区总经销商签）和中国香港内衣品牌“安莉芳”做代运营业务。当时刚开始我们十分看好维多利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

亚的秘密，毕竟其品牌知名度要远远高于安莉芳。但到了年底，销售结果让人大跌眼镜：安莉芳一年的销售额能做5000万元，而维多利亚的秘密只能做到50万元。

造成如此差异的结果是因为它们在柔性生产方面的巨大区别。维多利亚的秘密的电商货源全部是美国卖不完的货，然后运到马来西亚再转运到中国，给你什么就卖什么，没有柔性供应链。当时维多利亚的秘密有一款文胸一天可以卖1000件，十分好卖，于是我们就提出要提高这款产品的备货量，但厂家方面做不到 。而安利芳却恰恰相反，其厂家在深圳，我们一旦提出哪一款销售得多，他们马上就能够小批量大规模地进行生产。

> 最后我们得出结论：商品品质、团队、运营水平及营销水平、淘宝支持等都不是电商最终成功与否的决定因素，柔性供应链（灵活，根据需求小批量、多频次生产等）才是电商的本质与核心。维多利亚的秘密的供应链不在国内，无法应变需求，这成为其电商无法做好的主要原因。电商后端、电商柔性供应链才是最重要的长期竞争力。

互联网用户的消费习惯是个性化、定制化的。而这种消费习惯体现在电商中就成为在线零售的柔性供应链特点：小批量，多品种。可是中国制造还停留在大规模的流水线制造的阶段，暂时还很难和互联网对接。互联网还未对接上，现在移动互联网又来了，而移动电商的以人为中心、粉丝经济、定制、推荐口碑传播等特性，使得对电商企业柔性供应链的要求更高了。如果哪家传统企业能够较好地解决这个问题，也就把握住了电子商务的本质，在移动互联网时代就能够获得更进一步的发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1.3 用三个经验性数据来衡量电商运营节奏

许多传统企业由于在资金以及供应链方面拥有比较强大的实力，因而可以在转型做电商的过程中一下子投入几千万元用于电商运营、广告购买以及品牌推广等，并期望在如此投入下能够立即把握电商大势，实现线上销售的突破。但往往就是这种急于求成、不顾电商运营节奏的做法让许多传统企业走了不少弯路。

大洋彼岸有一个美国电商Webvan，当年估值85亿美元，融资3.9亿美元，却最终运营失败。Webvan 在每天只有2000笔订单的时候就投资了1800万美元建网站，4000万美元建仓库，几千万美元做推广，其投入的节奏与网站订单的运营基础严重不匹配，最终的结果是Webvan亏损6亿美元，直接宣告倒闭。

从这个美国电商总结出的深刻教训就是：不管传统企业拥有多少资金，多少资源，都需要注意电商发展的节奏，即订单到什么阶段就做什么事情，千万不要好高骛远。

还有国内的万达电商也犯了同样的错误，其一上来就是扩大规模、建立庞大的队伍与系统的思路，完全不注意电商运营的节奏。开始的时候其还拉上腾讯及百度作为合作伙伴，规划了一个O2O电商大系统、大平台，最终的结果却不尽如人意，其电商负责人也黯然离场。其实正确的节奏应该是先找一个万达广场小规模试验、试错、做透，然后慢慢滚大并扩大到全国。如果万达影院事业群等电商O2O均采用从小到大的渐进思路，那么便能避免重蹈覆辙。

衡量传统企业的电子商务运营节奏有三个经验性数据，这三个经验性的数据是我在最近几年的电商创业实践中总结的以及与各大传统

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

企业电商总负责人探讨交流并一致认可的数据。这种来源于一线的实战数据才是最靠谱的。

传统电商运营节奏

第一个1%：订单转化率达到1%的基础目标，可以开始推广。

第二个10%：线上销量占整体销量的10%，即可认为电商起步。

第三个10%：移动电商占电商10%，跟得上未来。

（1）第一个数据：1％

判断何时可以开始大规模推广的经验性数据：订单超过100笔/天，淘宝店或B2C网站的访问量每天超过10000人，即订单转化率超过1％。订单转化率达到1％的基础目标，就可以开始大规模地推广。线上销售转化率没有达到1％标准的传统企业，其实也就意味着其在线上的运营基础还没做好，在这个时候不建议做大规模的烧钱推广。当然，这个数据是电商行业内的平均数据，每一个类目会有不同的表现，传统企业在判断自己的节奏时还需要结合自己的品类来考虑。

（2）第二个数据：10％

判断传统企业电商事业是否及格的经验性数据：线上销量占整体销量的10％。达到10％表示传统企业电商开始起步。

（3）第三个数据：10％

判断传统企业现阶段是否已经跟上移动电商发展的经验性数据：移动电商是否占到现在电商销售额的10％。如果超过了10％，则说明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

传统企业对于未来电商的布局是及格的。移动电商、微信电商以及O2O是大势所趋，传统企业需要在这些渠道上有一定的准备。

我发现许多传统企业在制定目标的时候没有考虑到以上三个数据所反映出来的运营节奏，结果目标设定出现很大的偏差，最终导致资源以及资金的浪费。节奏是如此重要，以至于陈天桥的个人电脑屏保设置的永远是“节奏就是王道”这句话。据盛大的人讲，陈天桥吸取了因过早启动电视互联网项目而失败的教训，将这句话放在电脑屏幕上天天提醒自己；现在乐视及小米开始抢占客厅互联网，现在做就是一个好的节奏。

我在微博上曾提出一个问题：一个B2C官网，从0到100笔订单时，公司哪三件事情是最重要的？从100到1000笔订单时，公司哪三件事情是最重要的？过快及过慢的电商运营节奏都不行，这很考验电商CEO的经验与判断能力。

下面看一看电商人的讨论。

电商人A：每天有0 ～100笔订单时，重点是流量、转化率、客户满意度。 而每天有100～1000笔订单时，重点要考虑供应链仓储管理、客户满意度、团队建设管理。

电商人B：每天有0～100笔订单时，要把整个流程走顺，前期靠口碑传播获得第一批用户，别一开始就投放几百万、上千万元的广告。每天有100～300笔订单时，要提高管理，包括物流、财务等都要规范起来。

电商人C：每天有100～1000笔订单时，处于稳中求快阶段，要快也要稳。（1）IT架构和应用：系统的稳定性、速度、安全性，优化各

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

项业务应用，做好实时监控，机房、支付、短信、上游服务商哪个环节出问题，要迅速响应。（2）优化和提高服务能力，提高用户满意度，服务标准化。（3）分析运营数据，找到未来赚钱的方向和产品。

以上意见讨论均来自一线电商人，具有参考价值。

衡量电商三个经验性数据

1、线上占线下**10%**表示电商刚起步（移动电商占整体电商10%）。

2、目标：因为做电商扩大线上知名度导致线下也增长**10%**，才是全面健康的电商目标。

3、**5(天猫):2(B2C):2(分销):1(自有B2C官网)**渠道较为均衡。

还有一个经验性的数据常常被传统企业所忽略，那就是自公司开始做电商之后，线下的销售同比增长要达到10％。在做电商渠道的同时，扩大了品牌的线上知名度，从而导致线下的销量也增长了10％。与单纯的淘品牌不同，线下的市场是传统企业的根基，线下增长达到10％才是传统企业做电商比较健康的目标。例如一个传统企业是做服装行业的，其线下销售额已经达到1亿元，而线上的销售额是1000万元。在做电商的同时，该企业线下的销售额不仅不能减少，还需要增加10％，即这家企业因为做了电商，线下的销售额变成了1亿1千万元了。

传统企业做电商除需要有稳健的运营节奏之外，还需要有稳健的电商渠道布局，不要只依靠某一个电商平台，需要分散风险，均衡不同的电商渠道。我认为5:2:2:1的经营性数据比较符合目前传统企业成功转型电商的要求。这个经营性数据是指：50%的销售额在淘宝和天猫；20%的销售额在其他B2C平台；20%的销售额在网络分销渠道，网络分销不是企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

业自己做，而是交给代运营或者淘宝客等；最后的10%销售额来自于企业官网或者微商等移动电商渠道。

中国的电商跟美国的电商是完全不一样的，在美国，电商80%的销量都来自自己的官网，用户要买产品都是到企业的官网买。但中国的情况比较特殊，许多传统企业大部分的电商销售额都来自于天猫、淘宝、京东这几个主流平台，而其他渠道则由于销售额不高而没有投入太多的资源建设，这种做法是有一定风险的。例如你将4000万元都投到淘宝、天猫上，如果淘宝、天猫发生了什么变化，你就会一无所有。所以传统企业需要按照节奏，尽快推进企业的互联网电商化进程，增强自身实力、分散电商渠道风险，以避免未来可能出现的风险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1.4 如何建立电商团队组织和团队文化

（1）如何建立电商团队组织

我把传统企业建立电商团队的过程分为三个阶段：电商渠道部，电商事业部，电商独立公司。

第一阶段的电商渠道部主要是在公司的统一规划下（如产品、品牌宣传、客户定位等），解决线上渠道和线下销售渠道结合的问题，满足目标客户购物方式的多样化需求。

第二阶段升级为电商事业部，虽然此时拥有一定的定制产品，负责网络销售（如渠道管理和市场营销）相关业务，但更多的业务由公司其他支持部门辅助完成。

第三阶段将原来的电商团队独立出来，建立合资的电商公司，该公司拥有垂直、独立和完整的业务：产品研发、快速供应、生产、快速物流、分销渠道建设、市场营销、品牌宣传、财务结算和客户服务。

到了第三个阶段，传统企业就基本上在转型电商这一大命题上提交了一份合格的答卷，即成立独立的电商公司，作为独立的新模式来做电商，整个公司架构、运营等都电商化。

对于传统企业电商团队内部的人才组织构成这个问题，我认为电商负责人一定要能够调动全公司的资源，最好是总经理助理或董事长助理的职位角色，这一点在之前也着重提到过。另外，整个团队最好大部分都是原来传统企业的子弟兵，小部分是来自互联网电商的新成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

员，比例在8:2左右。电商团队的一把手最好来自传统企业，这不仅解决了老板的信任问题，还能够比较好地调动公司的各方面资源。而具体的电商操盘手必须来自电商行业，毕竟专业的事情需要专业的人才来做。

在传统企业转型做电商成功的决定性因素中，团队与组织架构也是重要的因素。传统企业转型做电商，有三个因素是决定其能否成功的关键。首先，电商定位是否清晰，是主动变革还是被动接受，定位决定了资源投入情况；第二个关键在于老板的意志，这决定内部资源的协同以及对冲突的协调；第三是电商团队，一个具有执行力的电商团队是传统企业电商成败的另外一个重要原因。

（2）如何建立电商新文化

传统企业做不起电商原因有很多，有思想问题：还未找到线上和线下的矛盾解决思路，还不愿、不可以、不能大力做电商，老板不是真的重视；有体制问题：效率低，不灵活，不适合电商发展小步快跑的运营节奏；还有学习能力问题：电商团队是传统企业出身，没有接受、学习过互联网的特点，企业缺乏互联网及电商人才等。但终究来说还是传统企业没有建立合适的电商文化，团队文化不适应互联网及电商环境的变化。当年杨伟庆（现艾瑞咨询总裁）谈到参观苏宁电商的一个细节时很是感慨，以前苏宁电商团队都是清一色的西装，而那一次看到他们的团队成员都可以穿T恤衫了。别小看这个是否穿西装的细节，这往往从侧面反映了传统企业是否互联网化，是否电商化。

对于传统企业电商团队的文化建设，我总结了几个关键词来概括，如下所示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



（1）小步快跑：即电商运营节奏既不能太快，影响传统运营，也不能太慢，落后于行业及大趋势。目前的问题是很多传统企业节奏太慢，其在传统线下销售已经是几十亿元了，而在线上及淘宝上一天的订单才几十笔。有人说一开始就要开始搞移动电商、微信电商，这就跑得太快了，因为行业还没有爆发；同样也不能跑得太慢，有的企业现在连淘宝还没做，这就是跑得太慢。时至今日，有的传统企业电子商务还没有做，最多就开了一个微信公众号，连天猫店铺还没开，这表示他们的文化已经跟不上整个行业的节奏了。

（2）数字化生存：互联网及电商比传统行业更注重数字化运营，几乎每个用户、每个商品、每个运营步骤，都能用数字来衡量，传统企业电商团队一定要建立重视数字的文化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（3）在运动中求发展：传统企业既要有规划，但也要注意不要过度规划，有时候电商的成功靠的不一定是精准的推理和判断，而是一些模糊的直觉、在黑暗中无数次的坚持，在不断变化的运动中求得发展。

（4）操作比理念重要：电商运营要不断操作，不断了解网民的需求，不断了解淘宝的规则与文化，过于局限于传统理念不合适互联网操作起来的文化。

例如传统企业只有在不断操作中，才能了解淘宝运营中的“1米5”、爆款、超级马太效应、单品策略、秒杀等这些不同于传统操作的互联网手法。在我观察的传统企业中，如果只是沿袭原有传统企业所谓的成功文化，没有改变自己的传统文化，那么其电商基本上都还没有做起来。

（5）和而不同：传统企业要树立和而不同的文化，原来的传统企业讲究步调一致、一盘棋，但电商运营团队要容许用不同的想法、不同的风格与手段来做事。

（6）不断试错：传统企业的电商发展有一个悖论，那就是传统企业越成功，其包袱越重，电商越难发展起来。传统企业做决策非常谨慎、尽量不走弯路，但对电商运营来说，要有不断试错的勇气，因为在互联网中改正起来很快，试错成本相对较低。很多的传统企业老板觉得做电子商务在第一个月就要赚钱，虽然出发点是好的，但是电子商务一定要有一个试错的过程，该浪费的就必须要浪费。因为这个行业的特点就是这样的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

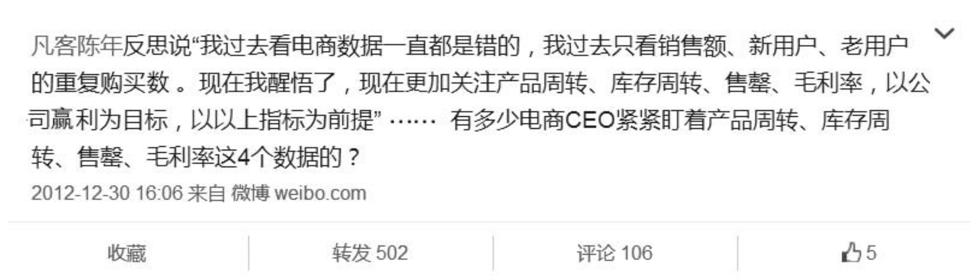
1.5 电商运营的几个核心数据

传统企业电商负责人及老板要时时盯着电商的毛利、ROI、活跃用户数、资金周转率、费用率、重复购买率以及均单额等关键数据，不要把关注点给弄错了。例如有些传统企业老板及电商负责人只关注UV、PV、注册用户数、订单数等表面数据，以至于未能把握好电商运营的实质。

电商运营要关注的几个核心数据

转化率	重复购买率	均单额	活跃用户数
毛利	资金周转率	费用率	ROI

连电商老手凡客的创始人陈年也犯过这个错误（见下图）。



凡客陈年反思说"我过去看电商数据一直都是错的，我过去只看销售额、新用户、老用户的重复购买数。现在我醒悟了，现在更加关注产品周转、库存周转、售罄、毛利率，以公司赢利为目标，以以上指标为前提"…… 有多少电商CEO紧紧盯着产品周转、库存周转、售罄、毛利率这4个数据的？

2012-12-30 16:06 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 502 | 评论 106 | 5

我在几年前写过一篇文章，主要内容是B2C电商网站应该要关注哪些核心电商数据的常识，这篇文章即使放在今天，对传统企业建设电商官网而言，其关键内容仍然不会过时。

（1）转化率

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

网站流量、Alexa排名对电子商务网站来说都是表面的东西，现在应该没有一个VC去看一个电子商务网站的流量、排名了。而一般中国电子商务网站的转化率的平均水准为3‰，即如果每天有1000个人访问网站，则有3个人购买。成熟的B2C电子商务网站如当当网、京东等，转化率可以做到1％以上。

销售转化率看似简单，却是电子商务网站的运营核心。其实一个电子商务网站的所有部门都是在为了提高转化率而奋斗。转化率是网站综合运营实力的体现，单一部门与功能改善的努力不一定能提高这个数字，而且这个转化率到了一定的地步会有一个瓶颈，往上提高一点点都非常难。一个电子商务运营总监，其实就是每天紧紧盯着转化率去运营的，否则就是不合格的。

如果供应链没有保证、商品价格没有优势、对用户没有吸引力，网站的转化率就会很低。商品与供应链对转化率的影响最大，基本决定了转化率是处于万分之几还是处于千分之几。如果供应链没有有效地解决，其他用户体验做得再好、市场推广做得再出色，从长远来看其转化率还是很难提升的。

产品与技术对于转化率的作用主要体现在用户体验的改善上，改善用户体验能提高用户访问商品页面的比例、将商品放入购物车的比例，从而提高整个网站的转化率。从购物车到实际成交的转化率一般为10％，我当时任职的走秀网是20％，而行业一般水平是10％。如果你的这个数据没有达到这个标准，就证明你的网站的购物流程一定存在重大缺陷。

其次是市场推广效果，推广越精准，推广所带来的购物人群越多，转化率就越高。有些娱乐网站每天带来10万个访问流量，但可能1

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

个订单也没有。而在搜索引擎带来的1000个访问流量中，可能就有1个人产生购买。如当当最近5周年的SEM经验总结：从刚开始的100元成本带来1个订单，到55元带来1个订单，最好的数据是以15元平均成本带来1个订单。

电子商务网站的线上ROI一般为1:1，当当与京东等平台可以做到1:7，即一天投入10000元推广网站，如果当天不能带来10000元的销售额，就是失败的推广，或者这个网站不值得推广，需要做好商品供应链以及用户体验后再来做推广。

最后客服水平对订单转化率也有着重要的影响，好的客服可以带来销量，转化率也会得到提高。

（2）重复购买率

重复购买率也是B2C电子商务网站及淘宝店运营的硬指标，即一年之内，在你的网站购买了商品的人，有多大比例会回头再购买，电子商务行业平均水平是50％。好的B2C网站如唯品会的重复购买率据说可以达到70％以上。

一个网站中的用户如果没有一半以上有过二次购买或重复购买，那么这个网站的价值应该不大。你的网站可能商品不多，销售额也不大，亏损也比较严重。但只要转化率高及重复购买率高，如果加大推广预算，就能扩大电商生意并赚钱，否则就是打水漂。

（3）均单额

前些年在淘宝中一个订单的平均金额为80元，现在应该达到200～300元了，也就是说，淘宝每年上千亿元的GMV都是靠单价为几十、几

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

百元的商品来实现的，这也反映了整个中国电子商务行业的现状。

所以能将一个订单的平均金额做大，也反映了一个网站的价值，这跟一个线下商场的客单价反映了一个商场的商业价值是一样的。很多网站虽然销量很大，如淘宝的皇冠卖家，但没有什么投资价值，这是因为他们的订单平均金额只有几十元，想象空间十分有限。

（4）活跃用户数

我相信没有一个VC傻到将网站的注册用户数作为重要的衡量标准，因为不仅注册用户可以作假，而且许多用户注册了也会永远不登录，这样的注册用户数是没有任何价值的。最硬、最有价值的指标是看每天登录用户的数量，即活跃用户的数量，这也反映了用户黏性。

一个传统企业的独立官网每天如果有1万名活跃用户登录，那么其销售额就已经非常可观了，毕竟用户登录电子商务网站的主要目的都是买货。

以上电子商务网站指标都在于精，而不是贪多求全，你的网站只有以上指标都远远高于行业平均水平，才有未来。其他四个数据在这里不做详细说明了，电商运营负责人在日常工作中密切关注即可。这些精细的指标几乎是来不得任何虚假的，相比一般网站的流量、注册用户量、订单数等粗犷指标，转化率、活跃用户数、重复购买率、均单额、毛利、资金周转率、费用率、ROI数等指标对传统企业做电商而言，更有价值。

另外还需要提及一点，作为一个电商运营总监，需要有如下六点电商运营的理念（见下图）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

渗透电商运营骨髓的理念

①**复购率**：没有重复购买就没有未来；
②**转化率**：斤斤计较每一分钱的产出；
③**交叉营销**：提高客单价和毛利率的手段；
④**品类杀手**：只有品类杀手才能黏住用户，品类杀手必须保持同行领先；
⑤**体验模型**：不断优化，提高用户满意度；
⑥**人效比平效比**：保持轻运营思路。

以上是传统企业做电商需要关注的各种电商指标及运营数据的常识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1.6 传统企业如何获取电商信息以及学习资源

（1）传统企业转型电商失败的三大主因

我遇见过许多在线下能够做到几十亿元销售额，但是在线上（包括淘宝、天猫等）的销售额每年不超过100万元的传统企业。

总结起来一般有以下三点原因：

第一点也是最重要的一点，老板不够重视。老板只是口头上重视电商，但不愿意大力投入发展电商，只是把线上当作销售的补充渠道，线上、线下的冲突也没有很好地解决。

第二点，传统企业的固有体制问题导致电商团队效率低下，不能应对快速变化的电商环境。

第三点，团队以及老板学习能力低。往往有许多传统企业的电商团队是直接从原有的传统业务模块中调过来做电商的，他们因为倚仗线下的成功经验而过于自负，不接受变化也不学习互联网的新特点，最终走了不少弯路。

（2）电商运营者不得不了解的知识

电商是一个涉及方方面面的工程，主要包括以下四个方面的知识，即互联网、供应链管理和生产运作、零售网络、技术。学习电商需要从这四个方面入手。

第一个是互联网的经营决策，需要了解互联网的一些常识，比如UI/UE、PV、UV、AD、Social Marketing、导航、流量、转化率、跳转

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

率、停留时间、权重等。

第二个是供应链和生产运作，包括物流仓储、供应商管理、库存周转管理、现金流管理等知识。

第三个是关于零售行业的知识以及运作方法，包括如何选品，如何定价，如何促销，如何做客户关系管理以及会员营销等。

最后一个是电商互联网的技术，例如大规模的数据分析，大访问量的支持，平台系统的可用性与容错性等。

以上四个方面的知识是电商涵盖的主要系统知识，如果你是传统行业出身，那么可能对互联网以及互联网技术方面的知识还不太了解；如果你是互联网或者电商出身，那么可能对供应链以及零售方面的知识还不太熟悉。所以电商从业者做电商需要跟不同背景的人打交道、学习，彼此进入不同互补的圈子，了解不同的知识与内容，形成自己的电商知识体系，从而更好地去指导实践工作。

（3）获取电商知识的渠道

在这里我也帮大家梳理一下学习电子商务的资源，有三个电商类的网站需要多关注一下：派代网、亿邦动力和i天下网商。建议大家每天在上班之前花十几分钟看一下这三个网站的首页，从而能够大致了解中国电商最近一天的动态以及资讯。

如果希望更深入地了解电商知识，则也可以订阅三大电商杂志：淘宝主办的《卖家》、阿里巴巴主办的《天下网商》以及《销售与市场》渠道版，这三份杂志几乎是电商人必备的深度内容来源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

还要关注十大电商类微博：@龚文祥、@鲁振旺、@触电报微博、@电商报、@电商行业、@网店运营那些事儿、@吴蚊米、@有为张、@B2B行业资讯、@黄渊普。关于我个人的微博，我在这里也不谦虚了，现在已有210万个粉丝，是电商行业公认排在第一的自媒体。@触电报微博　是我办的一个文摘类媒体，主要选取电商以及传统企业转型电商的深度文章，每天还会摘选关于电商最新或者最具价值的微博，让电商从业者能够了解到一天内电商界的最新消息以及干货和观点。

另外，触电报还有一个微信公众号：wochudian，大家只需要关注便能够领取我所主办的触电会内部分享的干货资料。@鲁振旺　是中国电商观察分析专家，也是我的朋友，其中许多观点值得大家学习。@吴蚊米　对于淘宝电商的了解十分透彻。@黄渊普　创办了亿欧网，是中国排名第一的020媒体，想要了解020资讯可以关注他。其他几个电商行业微博账号都是文摘式的电商媒体，主要分享、发布电商资讯以及深度文章，大家如果有兴趣则也可以关注。

目前在中国排名位于前列的电商微信公众号是：亿邦动力、电商报、电商行业、鬼脚七、创业最前线、触电报、天下网商，以及微商领域的万能的大熊及方雨、匡方等微信公众号，建议电商以及微商人也关注一下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

传统企业电商学习资源

1、三大电商网站：派代网、亿邦动力、i天下电商

2、三大电商杂志：淘宝《卖家》、阿里巴巴《天下网商》、《销售与市场》渠道版

3、十大新浪电商微博：@龚文祥 ,@鲁振旺 @触电报微博 @电商报 @电商行业 @网店运营那些事儿，@吴蚊米，@有为张，@B2B行业资讯，@黄渊普

4、10大电商微信公众号：亿邦动力、电商行业、电商报、鬼脚七、触电报、创业最前线、天下网商、方雨、万能的大熊、匡方

（4）对于与电商相关的信息与知识，应持有怀疑、审慎的态度，学会思考和摸索

关于网络上流传的电商成功的案例，我认为要谨慎对待，因为大部分所谓的成功案例都是出于公关的需要而被推出来的。比如2014年被微信标榜成传统企业做移动电商最成功的案例深圳某商场，当时这个商场因为跟微信合作利好，股票还上涨了10%，而网络媒体都把它作为中国零售行业做电子商务最成功的案例。但我从内部了解到的消息却是该商场做移动电商其实是失败的，光是电商负责人一年就换了4个，移动电商所产生的订单也少得可怜。如果有哪家传统企业也按照行内所写的如何成功的文章来学习，肯定是要走弯路的。还有那些互联网思维的成功案例大多也是包装出来的，现在大部分也是现出原形，是失败的案例而不是成功的案例。

所以一定要正本清源，要学习正确的案例，不要被虚假的案例给忽悠了。有些案例是因为平台的需要，比如阿里巴巴、腾讯，它们一定要树立一个成功的典型，于是就把流量全部导入那个目标公司，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

那些被标榜成功的公司背后的资源是其他公司所拿不到的，跟着这类公司学习也会误入歧途。因为这些案例不会告诉你这些成功公司背后的成功必备条件。我在微博上也会揭露一些虚假案例，谨慎对待成功电商的案例是我给大家的一个务实的建议。

对大多数的电子商务从业者而言，淘宝、天猫就是所谓的中国电子商务的中共中央，淘宝、天猫的公告就像新闻联播，其中任何一个变化都对整个行业的影响非常大。淘宝、天猫中的政策发生一个很小的改动，就有可能影响到平台上商家每天的销量有几万到几十万元的变化，而这些动作在书本上几乎是看不到的，只能在微博、微信上才能看到这些信息。另外中国很多最新的变化是潜规则比明规则重要，很多的变化都是微博、微信中的电商界网友所总结的。

//@龚文祥: 微博被降权的潜规则：1、带有二维码及含有微信二字会被降权；2、微博中有外链及淘宝天猫链接会被降权；3、转发抽奖不用官方工具，自己做转发抽奖或用第3方抽奖工具会被降权；4，含有营销、推广、微商、广告等字样也会被降权；5；用官方微任务、粉丝头条、官方抽奖工具不会被降权。

@龚文祥

微博微信降权屏蔽的潜规则：一、微信降权：1、私人粉丝多于3000人即被降权50%，只有50%的好友能看到你发的信息；；2、暴力刷屏被举报第一次被封杀可自己解封，第二次被举报将被永久封号；3、利益诱导分享，互推等行为均被降权；4、用官方的理财工具、买qq付费会员绑定等可避免被降权；

5月22日 15:14 来自 微博 weibo.com 转发 249 | 评论 57 | 27

6月11日 16:23 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 12 | 评论 6 | 1

淘宝、天猫如此，微信也不例外。如今微信有6亿的用户，微商的迅猛发展也让微信官方政策的调整备受关注。比如微信对于个人账户好友限制5000人这个业内周知的规则，却在微信官方渠道上看不到任何的相关消息。因为微信不可能出一个公告，说个人微信的好友不能超过5000个，超过某一个数值就要被封号等这些在台面上不大好说的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

信息。这些信息只能从微博或者微信等社会化媒体渠道中被爆料出来。这些潜规则对每一个电商公司来说都很重要。所以建议大家不要过分看重理论书籍，要去实践，多关注微博、微信了解电商信息。

传统企业接受电商信息的几个误区

1、过多关注电商大趋势：如移动电商趋势以及数据等；
2、过多关注与自己毫无关系的电商事件，如腾讯与京东、阿里上市等信息，与你一毛钱关系都没有；
3、过多关注个别、不可学习复制如黄太吉、庆丰包子的案例。
4、过多关注电商平台包装、资源倾斜扶持的不可复制的案例。

现在由于互联网带来的便利，信息也呈现爆炸式地增长，在行业信息方面，转型互联网及电商的传统企业需要有所取，有所舍。以下三类信息不建议这类企业过分关注：第一类是关于哪些公司获得VC投资，哪些公司又上市等信息；第二类是关于纯互联网公司的举措事件，阿里巴巴、腾讯的做法一般传统企业学不了；第三类是比较虚的行业大趋势，例如一看到《传统企业转型互联网的三大纪律八项注意》之类的热文就在朋友圈中转得很兴奋，但回头一想又没有一点是可落地、可执行的。传统企业转型电商需要踏踏实实做好眼前的事情，太虚的信息并不能带来实质的帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件1：龚文祥关于传统企业如何转型电商的原创微博观点精粹

1．龚文祥谈传统企业的电商策略

（1）传统企业如何转型做好电商

//@创业家杂志:独家干货！【@龚文祥 ：传统企业如何转型做好电商】 1、老板发自内心的真正重视电商；2、先规划好线上线下冲突及经销商利益；3、电商须建立快速决策、小步快跑、不断试错新文化；4、电商节奏：先做好天猫，同时做好全网分销，还要布局自有B2C；5、电商负责人要能调动全公司资源……

@创业家杂志

【对话龚文祥：双十一571亿背后你不知道的故事】双11天猫全网总成交额571亿元，2.78亿个订单。有人质疑这571亿元有多少水分，传统企业该如何朝着移动电商方向做出转型，如何做好电商策划和品牌……黑问君邀请了著名电商自媒体@龚文祥 下午四点和大家开聊任何你对双十一感兴趣的话题：网页链接



2014-11-12 15:57 来自 微博 weibo.com 转发 194 | 评论 31 | 38

（2）传统企业转型互联网电商的培训流派

@龚文祥

现在针对传统企业转型互联网及电商的培训分为三个流派：1、淘宝天猫派，100%只讲淘宝电商，不讲其他；2、网络营销派（旧派电商），讲百度、官网、seo，阿里b2b为主；3，新派电商，多强调微商、微博、微信、o2o等新媒体。都有市场，传统企业要找符合自己的，绝不可一概而论。



2014-10-25 12:11 来自 iPhone客户端 转发 120 | 评论 41 | 37

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（3）传统企业电商转型找国际公司咨询大多都失败

好多本土top企业，都花了几千万元找国际咨询公司如麦肯锡、波士顿等做传统企业电商转型 咨询，咨询的都非常失败。这几家其他电商老总给我说， 他们花了几千万元的咨询报告，50% 是各种宏观电商数据分析，50%是美国电商模式等，没有一句话可以落实，他们作为电商老总认为对他们具体工作指导作用为零。

2014-3-6 11:25 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 213 | 评论 91 | 27

（4）电商代运营建议

刚才一老友来电说他创业做电商代运营了，我直言不讳给他几点建议：1、电商代运营目前已经是一个没落行业，你现在才进入。（上周中国最大的几家代运营公司都被蓝标收购了）；2、现在代运营转型，要么走轻到极致模式（电商教练模式，不下水）；要么走极重模式（纯买货的网络经销模式），没有中间路线可走

2014-9-5 10:24 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 42 | 评论 27 | 15

（5）传统企业做电商几个常识

@龚文祥

电商是一把手工程：1有什么样的老板，就应该匹配什么样的电商策略；2一模一样的企业基础,老板的个性不同如激进还是保守，其电商策略完全不同,甚至相反；3电商最后唯一决策人是老板,他的网感及个性,决定了电商思路；4电商成功的因素，老板占60%，操盘手负责人占20%，整个电商团队只占20%

2014-7-16 16:28 来自 微博 weibo.com 转发 85 | 评论 39 | 17

（6）传统企业做电商就3件事情

目前电商态势及新闻消息千变万化、高深莫测，大家顿感莫衷一是，手足失措。其实对于传统企业做电商就三件事情：1、找个合适的电商负责人，放权，先做好天猫；2、做好全网渠道（京东等）；3、适当关注微信电商、移动电商，搞点微博微信，布局点自有B2C长远。做电商就这3件事情，其他真的就没有了

2014-4-24 15:05 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 369 | 评论 87 | 17

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（7）谈电商创新

目前80%商品与服务都是同质化，这个事实暂时改变不了（包括做电商货大部分相同等），而现在先进理论都是让大家差异化，做第一定位，互联网思维，蓝海，粉丝经济等，都对，但都是只适用于1%的大企业。99%中小企业还是在同质的背景下，精细化，做企业基本面基础才是正道。不要整天想捅破天的创新。

2014-4-23 22:55 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 170 | 评论 48 | 34

（8）几个电商新动向

最近接触不同的人发现的几个电商新动向：1、最近做垂直app电商的非常多，淘宝皇冠店店主用自己的资源拿到一笔钱做移动电商；2、最近做微商的特别多，很多传统化妆品等几乎全行业转做微商了；3、最近做o2o生活服务移动电商非常多，除了打车、电影院、快餐，美发等高频次低客单价行业都被渗透进来

2014-12-2 10:05 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 45 | 评论 32 | 12

（9）做电商第一步就做渠道

昨天我第一份电商工作美国电商公司的原同事来访，她现在做了一个女鞋纯网上品牌，网上年销售额2亿多元。最大的经验是做全网分销，网上哪里能卖货就卖到哪里，200个人的电商团队基本就做分销：几百个分销渠道，唯品会、聚划算、微信特卖目前是她的前3渠道，赢利。我早就说过，做电商第一步就做渠道。

1月29日 09:46 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 105 | 评论 19 | 29

2．龚文祥谈传统企业如何看待自己的官网B2C及电商风险

（1）关于传统企业的B2C的观点

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

关于传统企业的B2C，我的观点是：1、目前传统企业官网B2C的失败率几乎是100%，几百万传统企业，全中国只有小米、华为等不到10家官网B2C成功；2、但再难也要有自己的B2C，这是长期策略。只有这个是自己的，其他天猫、京东等都是别人的；3、美国电商80%都是靠传统企业的官网B2C，中国现在是畸形，会改变的。

@贺关武

垂直B2C商城的机会来了—O2O，这几年来，有很多传统企业做了垂直B2C商城，大多数是被互联网公司忽悠的，或是看到了淘宝、京东等平台的冲击！不得不去做电商，但又该怎么做，又不想受制于人，根据传统企业家创业的习惯，不想被掌控在被人手里 垂直B2C商城的机...



垂直B2C商城的机会来了—O2O

这几年来，有很多传统企业做了垂...

发布者：贺关武

马上阅读 44

2014-7-29 10:17 来自新浪长微博 转发 100 | 评论 51 | 20

2014-7-29 10:53 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 47 | 评论 23 | 9

（2）大中型传统企业的“新五官”

//@龚文祥: 提醒大型企业一定要有自己的官方app及官方B2C商城。总有一天，微信会对你的公众号或微店，收几十万元一年服务费；而未来阿里对你的天猫官方旗舰店收100万元一年。到时候你哭都来不及，10年电商努力毁于一旦。用户控制在自己手上才是自己的

@龚文祥

大中型传统企业的“新五官”：官app、官网（B2C）、官博（官方微博）、官号（官方微信公众号）、官店（官方微店）。（“新五官”要成为年销量一亿元以上传统企业的必备）

2月4日 22:00 来自 iPhone 6 Plus 转发 346 | 评论 39 | 51

6月11日 10:23 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 19 | 评论 10 | 7

（3）现在的电商形态

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

现在的电商形态：无非大淘宝电商（天猫）、微商、B2C、B2B、跨境电商、生活服务o2o移动电商六个大类，1、B2C行业已经出局没有人关注了，2、淘宝电商是老一代旧电商式微、但占80%份额；3、B2B及跨境毕竟不是大众电商电商是小众；4、目前热门的被关注排第一是微商；其次是移动生活服务o2o电商；

3月11日 11:56 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 132 | 评论 39 | 23

（4）目前中国传统企业B2C现状

目前中国传统的官网商城即B2C几乎90%以上销量为0，沦为门面摆设。目前传统企业中官网B2C销量过亿的，我知道只有小米及瓷肌两家而已。用户获取成本高是最大原因之一，传统企业官网B2C获取一个购买用户成本300元，淘宝只需要30元一个.但再难也需要做自己的B2C。

@龚文祥

#电商问答#问：天猫销量排前几名的传统企业，但我负责的官网B2C无销量，我是否需要转部门？答：传统企业官网B2C本来就难做，目前无成功案例。建议再坚持找到办法做起B2C，那么你将是电商行业最有价值及身价最高的人，因为天猫有销量没有人认为你有能力，但独立B2C有销量是天大的能力。大家说说？



2014-4-28 15:48 来自 微博 weibo.com　转发 87 | 评论 26 | 7

2014-4-28 16:15 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 46 | 评论 19 | 3

（5）如何避免在互联网各大渠道被封杀是必须要考虑的问题

在目前微博、微信互相封杀、阿里及腾讯、京东等互相封杀背景下：做电商在阿里有鸡蛋放在一个篮子里风险、做微信公众号时有被封杀风险，做自有B2C被百度控制，传统企业做电商如何利用各种以上大渠道又能避免各种封杀的大风险、还能保持独立长远发展，是老板们必须要考虑的问题，无远虑必有近忧

2014-4-14 12:33 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 289 | 评论 91 | 29

（6）互联网垄断对于企业的影响

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

现在传统企业做电商或网络营销很悲催的，你去做淘宝天猫，被阿里强奸；你做微信，被微信封杀；你做官网B2C，被百度流氓；你做B2C等其他渠道，被拖欠货款。最近发生的所谓BAT几起大收购事件，意味者互联网越来越垄断，对企业是极为不利的局势

@西安美食网

我们网站建站七年了，百度没有给任何流量，三番五次地给我们降权，却给一个全站克隆我们的无备案网站很高的权重，搜索我们的名字"西安美食网"，就算找不到我们网站也可以找到这个垃圾网站，望高手予以指点，谢谢了~@百度 @王通 @360搜索 @刑天SEO @龚文祥 @Robin34 @Zac昝辉



2014-2-19 12:11 来自 专业版微博　　转发 117 | 评论 47 | 31

2014-2-19 12:21 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 76 | 评论 43 | 8

（7）中国本土化妆品电商战略

中国本土化妆品的前3名珀莱雅的电商负责人分享他们的电商战略：第一步做天猫及B2C渠道，第二步大力做自己的电商平台美丽谷。他说的给我印象最深的是：只有电商渠道控制在自己的手上才是最安全的，即要大力做自己的官网。十分赞同，大型传统企业不能受制于天猫、京东、微信，只有自己的才是长久的



2013-12-27 15:00 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 23 | 评论 13 | 1

（8）传统企业做电商一定要有自己的用户

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

前天48届触电会，周老师以自己的血泪教训及做电商亏损700万元提醒传统企业做 定要有100%属于自己的用户，控制在自己手上。传统企业在淘宝、天猫 、京东及微信的购买电商：一用户都不属于自己的，都是冲着平台来买的。特别是是做阿里o2o及微信o2o的，你们通过二维码将自己线下实体用户拱手给人，未来风险很大

2014-4-28 11:01 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 59 | 评论 38 | 18

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件2：传统企业做电商的十大基本常识

传统企业做电商十大公认常识

1、电商是一把手工程

2、首先要规划好线上线下冲突及经销商利益

3、须建立快速决策、小步快跑、不断试错新文化

4、节奏：先做好天猫，同时做好全网分销，还要布局自有B2C

5、思路：先用渠道、再网络产品，再电商柔性供应链

6、电商负责人要能调动全公司资源

7、先利用代运营商再自己做

8、除了淘宝推广（聚划算、钻展、直通车）三大法宝，电商推广三板斧 SEM+CPS+导航站；三把火（EDM+优惠券+货换用户）

9、运营重点关注重复购买率、转化率、毛利

10、移动电商、微博微信等新锐要关注试验

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件3：传统企业转型电子商务的最经典、最流行的十篇电商专业文章

（大家一定要去搜索以下文章来阅读。这些都是微博阅读量过100万次，转发过1000次，经过电商人检验的好文章。）

（1）《实体大佬为什么网上哑火》作者：邹学海

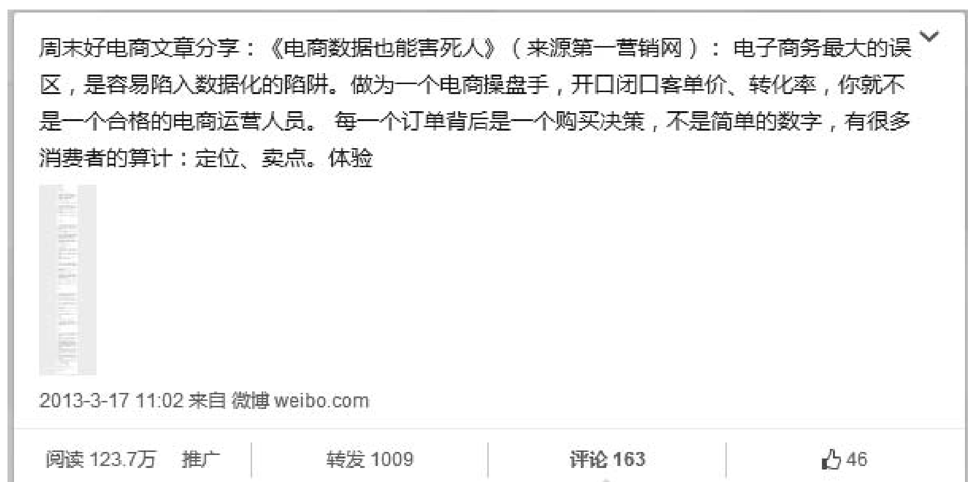


（2）《运营部：电商最重要的内核》作者：张陈勇

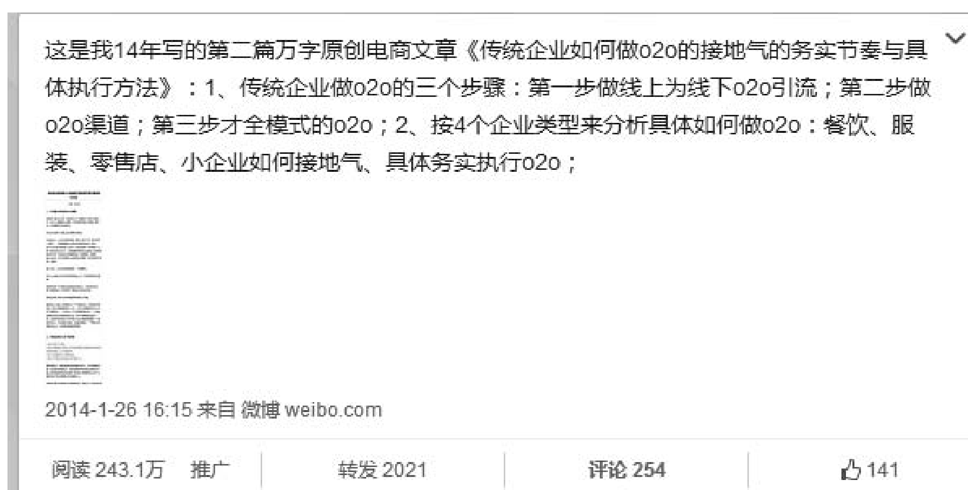


全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（3）《电商数据也能害死人》作者：蒋志淞



（4）《传统企业如何做020的接地气的务实节奏与具体执行方法》作者：龚文祥

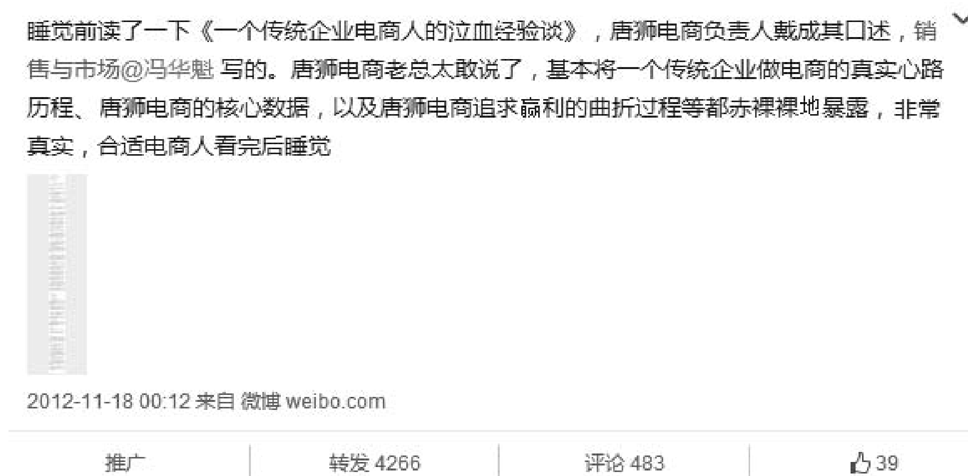


（5）《龚文祥：我所看到的2014年下半年中国电商10大新变化与具体应对建议》作者：龚文祥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



（7）《一个传统企业电商人的泣血经验谈》，唐狮电商负责人：戴成其



（8）《如果停掉淘宝的推广费用，传统企业如何做电商？》作者：冯华魁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

#电商好文章推荐# 今晚学习这篇打破常规思维的好文章：如果停掉淘宝的推广费用，传统企业如何做电商？：1、做CRM，消费者才是你最大的资产，你从淘宝购买流量，要转变为购买流量资产；2、停掉广告后逼着你去整合资源，搭建从线上到线下，从淘宝到全网的全触点管理体系。3、重回官网时代。@冯华魁



2013-7-17 21:18 来自 微博 weibo.com

阅读 166.7万 推广 | 转发 1477 | 评论 213 | 36

（9）《打造网络品牌的5大误区》作者：冯华魁

#电商好文章# 好久没有推荐电商长文章，这篇《打造网络品牌的5大误区》写的不错，作者观点：1 如果账期小于3个月，ROI低于1:5，毛利低于50%，做网络品牌基本不靠谱；2 做网络品牌需要的是整合型和战略型思考的电商人，而不是会玩直通车和淘宝活动的专才；3网络品牌不是一夜暴富的东西。@冯华魁



2013-4-22 23:11 来自 微博 weibo.com

阅读 119.9万 推广 | 转发 889 | 评论 82 | 19

（10）《黄若关于传统企业做电商十大观点》作者：黄若

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

淘宝商城创始总裁、当当网前COO黄若（唯一在2家赢利电商做过高管，电商业最懂零售的人）@-黄若-冲浪电子商务 我整理他《黄若关于传统企业做电商十大观点》，包括他鲜明的反对传统企业做电商利用传统资源，反对电商做货到付款，反对B2C用IM（尽管京东昨天推出IM)。@华强北在线 @陈英保



2012-1-10 11:11 来自 微博 weibo.com

推广 | 转发 4327 | 评论 819 | 5

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第2章　传统企业做淘宝和天猫电商——不能不知的策略

2.1　传统企业做淘宝和天猫电商的四个阶段

2.2　淘宝店铺定价的三大策略

2.3　如何做好淘宝分销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

大淘宝电商（淘宝+天猫）占中国电商80%左右的市场份额，和其他鼓吹电商革命、微商、社群电商、粉丝经济者不同，我在第1章中一再强调，传统企业做电商的第一步就是做好淘宝和天猫。因为淘宝天猫的政策与规则经常变化，甚至隔几个月就有颠覆性的变化，导致电商运营的变化也非常大，所以本书不讨论在淘宝和天猫做电商的实操细节，也不讨论淘宝和天猫的最新政策与规则（我现在写，几个月等书出来，规则又变了），只是从策略的角度，给出传统企业做淘宝和天猫电商的一般性的经验、路径，以及运营策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2.1 传统企业做淘宝和天猫电商的四个阶段

做电子商务的第一步就是要做好淘宝店和天猫店，如何做好呢？这需要经历四个主要阶段：流量吸引阶段、产品定位阶段、会员营销阶段和电商品牌阶段。这四个阶段的划分是我对一个在淘宝做到年销售额超过1亿元女装品牌会员的分享经验所作的总结，这个会员既是老板、操盘手，又是运营总监，这种一线运营的经验十分值得大家借鉴。

1．流量吸引阶段

在这个阶段，需要用不同的产品进行测试，通过不断的测试、调整，找到适销的对路产品的流量，而不是单纯靠直通车、钻展之类的工具获得流量。测试的主要目的是明确什么样的款式、什么样的定位、什么样的价格能够将消费者吸引到自己的店铺中来。在测试的过程中，要找到自身店铺的定位或者是卖点。

2．产品定位阶段

虽然很多企业在线下的营销实践中已经对产品有了比较明确的定位，但是淘宝或者天猫的电商平台不同于线下渠道，所以产品定位这一块需要根据电商平台消费者的购买特性进行重新定位。对于产品的定位不是一开始就有的，而是通过一定的数据积累总结之后得出来的。从实践操作的角度来看，刚开始可以有一个比较大方向的定位。

例如，这个女装公司先把目标人群定位在二三十岁的年轻女性，在经营了半年之后，再重新根据数据情况开始更为细致的定位，最终

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

找到那个所谓真正的目标人群。这个淘宝年销售额达1亿元的会员把女装的人群细分到30～35岁、有固定男朋友但还没有结婚的女性人群。

这类人群有什么特点呢？跟男朋友同居，但是还没有结婚，这个是十分重要的，因为对于女性而言，未婚的女性还处在爱情的浪漫阶段，与结了婚的女性在消费习惯及消费心理上有很大的不同。这位会员也是做了一年多的淘宝才挖掘出这部分人群，然后将价格、设计风格及广告语都围绕着这一类人群来做。他并没有直接说出这个定位，而是在店铺设计、客户关系管理中让他的目标消费者充分感受到这个定位及商品卖点。所以说，只有细分到一定程度的定位才有用。那么，淘宝电商如何找到产品定位？电商老板不要让下面的员工做市场调查，搞所谓的调查问卷，而是要亲自在旺旺和QQ群与用户“没日没夜”地聊上几个月，从而“浸泡”出电商产品的定位。

在淘宝，电商定位要细分与精准，我的触电会有130个会员，最后发现电商定位窄的人在创业时往往更容易获得成功。

专注一个目标群体、解决一个痛点创业多么重要。一个触电会成员刚开始创业，做论文去重生意，只针对大学生和研究生最近几个月写论文的痛点：去重。做了一套论文检测系统，才做了几个月，类目第一，每月纯利1000万元，一年赚上亿元，基本无成本。他对我说，创业，选择比努力重要。
5月25日 15:40 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 55 | 评论 95 | 89

有一位触电会会员在淘宝上做化妆品刷，类目排名第一；还有一位做国学机的会员也很成功。凡是做边边角角、不为人注意的细分市场的淘宝电商创业都很成功，所以做电商不必担心细分市场小。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

中国市场太大，在小的市场细分领域做电商反而更容易创业赚钱。昨天吃饭时，旁边一个小伙子告诉我，他做国学机，他一个人占了中国国学机市场80%的市场份额，客单价1500元，每年几千万元销售，纯利几百万。他也知道这个太容易模仿，他将赚的大部分钱用来注册专利及国学内容保护，谁一模仿就用官司让他倒闭，所以至今垄断。



2014-8-24 11:10 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 346 | 评论 101 | 60

目前做电商定位越窄越好，还有一个例子是有一个公司做淘宝和天猫店转让业务，现在发展到拥有300多名员工，全国4家分公司的规模。面这么窄的业务都可以做到那么大！给电商人的启示是现在电商创业，定位越窄越好，窄到不能细分，不用担心面对的人群太少，做纵深一个点即可。

3．会员营销阶段

阐述这个问题之前，我们先来看两年前的淘宝数据。

（1）淘宝硬广首焦转化率约为2％，获得一个用户的成本是70元。

（2）直通车回报率1:2.5，以平均商品单价150元计算，直通车获得一个顾客成本是60元。

（3）淘宝客佣金15％，按150元客单价计算，获得一个顾客的成本是22.5元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

淘宝天猫平台的流量费用一直居高不下，现在新客户的获取成本比两年前更高，如果不挖掘每个客户的长期价值，最后的结果可能是越卖越亏，而做客户关系管理及会员营销就是从客户的长期价值出发，提高顾客的重复购买比例及店铺效益。

店铺进行会员营销需要注意以下三个方面。

（1）参与门槛要低，提高参与率。

（2）一定要给会员真正的优惠，不能让会员有被忽悠的感觉。

（3）将参与规则最简单化。

这里还有一个经验性的数据可以供大家参考：新会员唤醒第一次的最佳时间为48天，第二次为第36天，第三次为第28天。以上的经验数据均来自于一线的实战经验。

4．电商品牌阶段

电商品牌的六个诊断指标如下，供参考。

（1）品牌商品利润率。尽量达到50％以上。

（2）公司的内部结构。必须有专职做营销策划的高级团队和人才。

（3）上游的整合能力。柔性化的快速生产，灵活响应前端的需求变化。

（4）定价的话语权力。品牌自身的姿态非常重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（5）交易额的稳定性。

（6）顾客的忠诚度。复购率,口碑推动。

茵曼、韩都、欧莎及为淘宝、天猫用户所熟知的传统品牌如骆驼、百丽等，到了电商品牌阶段就意味着他们成功大半了，但对于大多数淘宝电商人及中小企业，只关注卖货是在淘宝电商的唯一运营策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2.2 淘宝店铺定价的三大策略

现在，电商界反对、反感、讨厌价格战的论调越来越多，但在目前阶段，还没有哪一家电商，在价格上没有任何优势，仅靠用户体验做得好或品牌好就取得成功的。不仅是电商，任何一个行业，生意的初期阶段，价格都是第一或者是唯一的驱动因素。在这一阶段，如何定价就显得极为重要。

在淘宝、天猫等平台的定价应该如何操作？这可能是许多传统企业做电商比较头疼的问题。由于淘宝、天猫平台的特性，如果定价太高会导致店铺严重流失流量，而定价太低又满足不了店铺的盈利需要。例如，2013年年底，拥有3000多万新浪粉丝的杨澜在天猫开了一家珠宝店，一个月总共才成交两单。在这一个月内，杨澜为她的珠宝天猫店在其微博推广了26次，并且让店铺排在淘宝明星导航频道新店的第一名。在如此大力的推广引流下，一个月才成交了两单，为什么？

其实问题出在商品定价及消费者群体的定位上，有网友对她的店铺做了个简单的分析：店铺内有43个单品，均价52914.47元，其中1000～3000元的商品有9个，3000～8000元的商品有4个，8000～100000元的商品有22个，100000元以上的商品有8个，两个成交的单品价格都是在3000元以内。由此可见，杨澜的珠宝店商品定价太高，消费者不买账。这个失败教训也提醒大家务必重视电商定价策略。

我建议传统企业做电商采取2:7:1的电商定价策略。也就是20％的产品一定要定低价，70％的产品定中等价位，另外10％的产品定高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

价。整个定价策略类似于一个橄榄球的形状，两端占小部分的产品是低价与高价，中间占大部分的产品是中等价位。

- **20%定低价**，用20%的产品进行网站商品的引流（吸引流量、群体）和活动专供。
- **70%是中等价位**，这个价位的产品主要是保证你的主体销售额，不让你亏本，不让你压货。
- **最后10%就是塑造自我的产品价值**，打造自我产品的原创和创意艺术。

20％的产品主要用于引流及活动专供。定低价指通过相对较低的价格吸引流量，或者扰乱消费者脑中的价格体系，让消费者感觉到整个店铺商品的性价比是比较高的。例如，同样是卖珠宝，虽然产品跟竞争对手的一模一样，但是在价格上可以更便宜，甚至是超低价，以此吸引客户进入店铺，引来流量。这个低价策略，线下的沃尔玛也经常采用，一般便利店的口香糖价格是1.5元，但是在沃尔玛就只需要1.3元。沃尔玛通过这种策略让消费者感觉到它的商品都好便宜，但实际上它只有大概10％～20％的商品是相对便宜的。

70％的产品是中等价位。中等价位的产品是电商店铺的销售主力，也是店铺盈利的最大来源。中等价位的定价主要参考行业整体市场的平均水平，可以采取“618”的定价操作方法。什么是“618”定价法？中等价位的定价=低价+（高价－低价）×0.618。这里的低价与高价是指竞争市场中同类型产品比较之后的低价与高价。这个公式最早来源于统计学，也是电商领域用得比较多的定价方法。这个公式所解决的问题是如何在整个市场的价格竞争中，找到买家和卖家都可以接受的那个价格黄金分割点。在这个黄金分割点上的价格，卖家既能获取盈利，买家又能够接受。这个公式是价格体系中一个重要的基础

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

技术。当然，在电商的实际操作过程中不可能有如此精确的操作，这个公式的意义在于，让大家在实践中有一个参考标准。

10％的产品是高定价，这部分产品是做品牌形象的。举个例子，一个做珠宝的电商就做几款高大上的产品，定价很高，作为镇店之宝，用于提高品牌的档次及整体形象，但也不要指望这几款产品能够卖出去。

以上的定价策略就是现在电商界最基本的策略，也是很多电商一线操盘手所公认的经验性结论，不管是淘宝、天猫，还是京东，大部分成功的店铺都采取这种策略。另外，2:7:1的比例是可以微调的，大方向是定价要按照橄榄形的框架来定，采取中间大两头小的价格组合策略。所以，在具体的电商实践中不需要自己试错，直接利用别人实践过的成功经验能够达到事半功倍的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

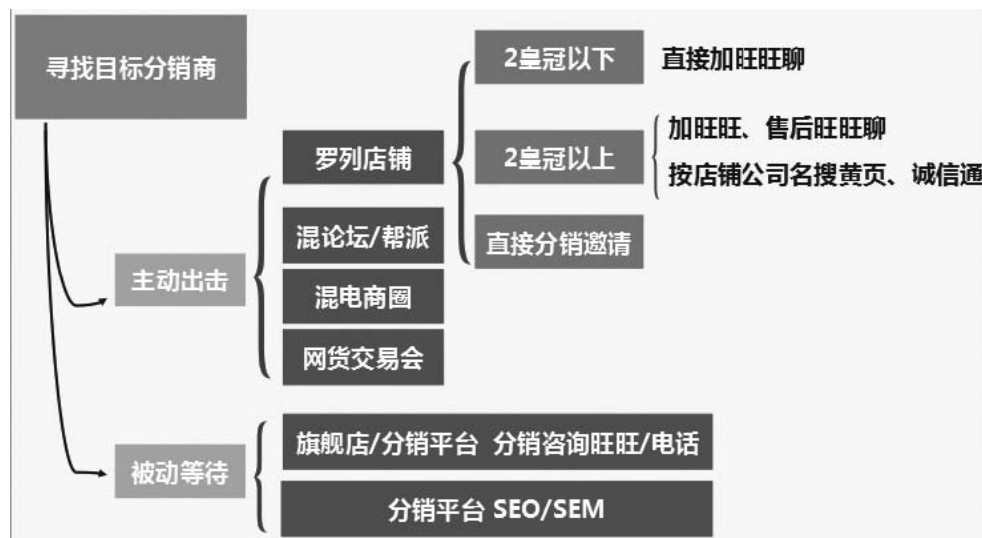
2.3 如何做好淘宝分销

为什么要做淘宝分销？如果你有100个淘宝分销商，一个分销商一天只要能帮你卖一单，理论上，你一天就有100单是从淘宝分销渠道来的，何乐而不为呢？

1. 如何找淘宝分销商

第一，用“商品雷达”能帮助你搜索分销商，帮你轻松看到某个店铺的销量、类目占比等，依此衡量招募价值！

第二，制定分销政策。例如，按店铺等级（金冠、皇冠、钻）、按类目（同类目、互补类目、近似类目）制定分销政策。

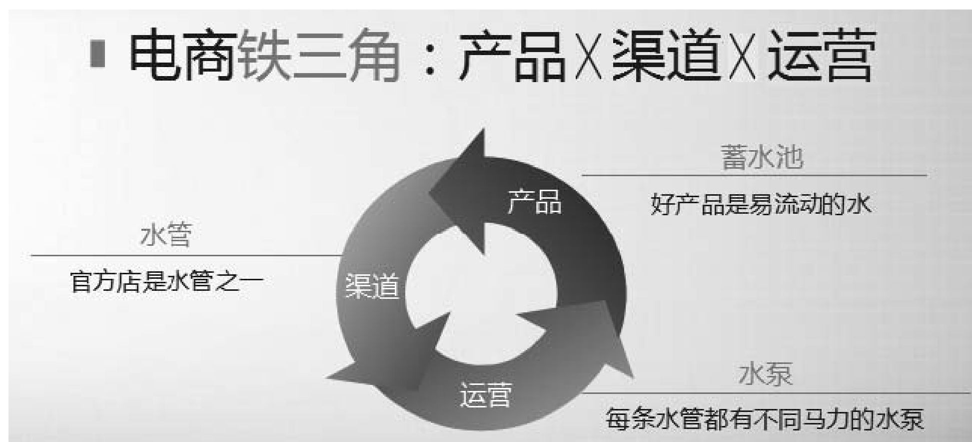


2. 在淘宝和天猫分销遵循的原则

引用淘宝分销第一人、触电会成员陈柱子在触电会分享的观点，在淘宝和天猫分销需要遵循一条电商铁三角的原理，即“分销效果=产品×渠道×运营”。企业的产品是带有势能的蓄水池，渠道是水管，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

而官方店只是自营水管之一，运营就是不同马力的水泵。产品越好卖，蓄水池的势能也就越高。渠道越多，运送水的水管越多。产品分销运营越给力，送水的水泵压力就越大。网络分销就是围绕着这三块内容展开的。这三者结合在一起就是电商分销的三个核心指标。



3．淘宝和天猫的分销运营有六大要素

第一要素，市场特性。产品的生命周期、竞争对手的现状、市场份额占比情况、产品的利润空间。

第二要素，产品竞争力。品牌知名度如何？线下覆盖的状况是怎样的？产品定义是什么？产品有哪些特色？是否切中了刚性需求？性价比如何？消费者是否容易买到它？

第三要素，单店运营。品牌商自己对品牌的熟悉程度如何？产品描述是否能够吸引消费者？物流发货速度如何？客服水平如何？售后服务如何？推广技术是否成熟？供应链的控制是否完善？

第四要素，分销招募。渠道策略应该如何定位？卖家如何筛选？需要怎样的精准度？活跃度如何？需要多大的覆盖面？招募书如何撰写？等等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第五要素，分销运营。这属于招募到分销商后如何管理他们的范畴，包括分销政策的制定、产品培训、市场补贴、活动组织、价格管控、赛马机制、活跃度维护、产品多样化供应等几大方面。

第六要素，大客户合作。在整个分销商管理体系中，需要把更多的资源投入大客户合作的管理中，包括以下几个方面：客户关系的深度维护、客户背后资源的挖掘，重点扶持有潜力的大客户，建立单独的圈子深化关系，制定较为个性化的合作方案，与大客户进行深度的利益捆绑等。

理解以上六大要素，并且按照每一个分项挖掘执行，在淘宝、天猫的分销运营工作将进行得很顺利。

在淘宝、天猫上分销产品，其关键在于产品描述的流动性，即产品描述与产品是有区别的，产品描述与产品是分开的！怎么理解这一点呢？以前消费者购买东西一般都是在线下实体店购买，产品实物由于可接触，能够直接影响消费者的购买决策，如今消费者都在网上购物，直接影响消费者首次购买决策的是产品描述，而不是产品本身。所以针对这一点，品牌商应该根据不同分销商店铺的消费场景，为同一个产品制定消费场景下的产品描述方案。也就是同一种产品对应n种消费场景、n种消费人群、n种消费渠道。举个例子，同样是电高压锅，可以在专门的电器类店铺售卖，也可以在家居类小用品淘宝专卖店售卖，甚至可以在母婴系列店铺中按照婴儿妈妈的购买场景设计产品描述，这样做的好处就是在产品端不涉及很大的改动，但是又能通过分场景的产品描述覆盖不同的消费人群。

为了更充分地利用好淘宝、天猫平台的巨大流量，较大型的传统企业在天猫开店应该运用“1+N+n”的策略，1指的是在天猫上建立一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

个官方旗舰店，该旗舰店以树立品牌形象为主要目的，而不是以卖货为主要目的。店铺的整体定位是产品价格坚挺，并作为线上订单的流转中心。*N*指的是在天猫商城中设立三种类型的专营店铺，第一种类型是专门处理品牌库存的店铺；第二种类型是专门销售线上、线下同步产品或者是线上网络专供品牌产品的店铺；第三种类型是作为品牌新品试销的店铺。*n*是指在淘宝集市发展数量众多的经销店铺。通过以上1个旗舰店+群狼店铺的模式，不仅能够在主流电商平台上树立品牌形象，还能最大化地利用平台内的流量资源。

//@林平_YOKE: 哈哈，先打一下哈哈。这个模式我个人认为是需要前提的：首先，“1”要强、要宽、要有深度、要与后面的“*n*”“*N*”有错位才行；其次，要有真正让“*n*”“*N*”赚钱的心才行，不然就是耍流氓；最后，“1”的支持服务体系要够强、管理掌控能力要强。简单的分销、同质化铺货，误人误己误平台！

@龚文祥

天猫逍遥子谈到电商1+*n*+*N*模式：电子商务不再是直销，还可以是分销，很多传统企业采用了1+*n*+*N*的电商模式即一个官方旗舰店、*n*个授权天猫专营店、*N*个加盟淘宝店

2013-3-27 10:15 来自 微博 weibo.com　转发 244 | 评论 80 | 8

2013-3-27 10:48 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 5 | 评论 6

不过现在天猫店政策缩紧，天猫入驻的大门基本关闭，以上的开店策略只适合大型传统知名品牌企业了。

关于淘宝电商就谈以上几点内容，包括淘宝电商节奏、淘宝电商定位、淘宝电商价格、淘宝分销等内容，具体的淘宝营销及淘宝推广，我们将在本书后面的章节中具体谈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件1：龚文祥谈传统企业如何做淘宝和天猫电商

1. 第四代淘宝电商

//@龚文祥: 何谓第四代淘宝电商：除了做好淘宝和天猫，还大力发展微商，大力做微博、微信等新媒体，将淘宝作为成交工具的电商。

@龚文祥

转：何谓第一代淘宝电商？纯卖货，不懂零售，不会营销；何谓第二代淘宝电商？目前在淘宝偏离零售的本质，偏重刷单、烧车、钻展及报名活动；何谓第三代淘宝电商？有零售新思维，懂数据分析，会营销，懂细分定位，精通社会化媒体，懂产品，懂平台，懂展现，懂管理！

2013-11-1 23:29 来自iPhone客户端 转发 304 | 评论 43 | 19

6月11日 10:54 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 8 | 评论 2 | 4

2. 淘宝网店三板斧

网店推广三板斧：淘客+直通车+钻展；内部营销三板斧：关联营销+客服营销+DM营销；运营三板斧：图片+文案+拳头产品群；服务三板斧：专业包装+专业客服+赠品；黏性三板斧：收藏量+爆款+商品描述

@龚文祥

电商效果营销三板斧"SEM+CPS+EDM"；促销三板斧"优惠券+货换用户+单品爆款"；电商品牌营销三板斧"AD+PR+购物导航"；电商新营销三板斧"微博+微信+移动互联网"。

2012-11-9 11:17 来自iPhone客户端 转发 1140 | 评论 49 | 10

6月9日 10:44 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 14 | 评论 1 | 6

3. 淘宝创业不要局限于淘宝电商和淘宝圈子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

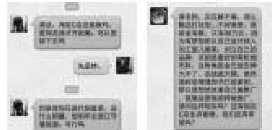
昨天和一个触电会成员聊他的电商创业困境及明年规划，我的建议是不要整天局限于淘宝电商及淘宝圈子（淘宝电商组织的活动要少参加），不要太务实、整天辛苦做事，做点虚的事情如和微商圈等交流。生个小孩是突破人生困境最好的策略，结婚或生个小孩的手段比其他所有突破人生瓶颈方法都有效

1月25日 11:03 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 43 | 评论 33 | 56

4．淘宝还是值得坚持的

现在每天都接到好几条私信及微信留言，问：最近看了淘宝那么多负能量（封杀微信、刷单封店、封杀淘宝客、利用淘宝小卖家作为炮灰肥料养天猫等），小卖家是否还需要在淘宝坚持做下去？我的回答都是让他们坚持，毕竟目前没有更好的平台出现，而且淘宝不是慈善机构，没有必要管小卖家的死活



2013-12-4 11:07 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 311 | 评论 103 | 8

5．淘宝电商高手已经不受欢迎了吗

易观搞了个电商pk， 几百电商人给几个电商人现场打分。结果淘宝 、天猫年销售近10个亿的电商操盘手不受欢迎，打分最低（20%支持率）。而在微信上年销售才几十万元的电商人大受欢迎（80%的支持率）。电商价值观已经发生质变，淘宝系电商高手受到鄙视，微商收到膜拜。



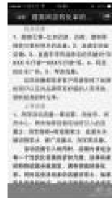
2014-11-27 18:20 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 61 | 评论 46 | 26

6．淘宝流量质量分级

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

淘宝流量质量分级：一、极品流量：搜索引擎、直通车明星店铺、直通车品牌关键词、阿里旺旺非广告、帮派流量。二、上等流量：1. 淘宝活动流量——聚划算、淘金币、试用中心、周末购等;2. 淘宝搜索+商城搜索;3. 直通车关键词搜索;4. 硬广;5. 淘宝客。三、中等流量：淘宝类目搜索、商城类目搜索、直通车类目搜索。



2013-12-11 23:49 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 446 | 评论 32 | 15

7. 各电商岗位基础员工考核关键词

各电商岗位基础员工考核关键词：1. 仓库发货：发货速度、出错率、发货量、打包数量、破损率； 2. 美工：点击率、转化率、访问深度、跳失率、停留时间、销售额；3. 推广运营：销售额、流量、ROI、增长率、转化率。

@龚文祥

我在@微盘 分享了一个很不错的文件："淘宝大学卖家白皮书-完整版-电子版终稿130111.pdf"，这个文档对淘宝商家在人力资源管理方面极具参考价值：如淘宝卖家有100个基础员工，一般平均32个售前客服，13个售后客服，28个仓库发货，13个美工，14个推广运营； 网页链接





2013-1-16 10:09 来自 微盘 转发 489 | 评论 53 | 4

2013-1-16 11:51 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 53 | 评论 14 | 1

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件2：大象的舞步——传统企业搏击淘宝

按照“二八原则”粗略统计：目前中国总人口中，大约20％的人上网，这20％的上网人群中，大约20％的人上网购物，而网购人群中大约有80％是在淘宝购物。在目前中国电子商务的大背景下，传统企业要做电子商务，第一步应该首先选择淘宝，正如一个人要学习真正的游泳本领，是在小河里折腾，还是选择到海洋里搏击？毫无疑问，在淘宝的海洋里才能学到真正的本领，也能有大的收获。

一．传统企业的电子商务战略规划

传统企业做电商之前，最好有基本的战略规划，不能纯从电子商务及互联网角度规划电子商务，而是要站在整个传统业务运营的角度规划自己的电子商务策略。目前阶段，推荐以渠道经营为出发点，用传统渠道的思路规划自己的电子商务渠道体系，并以“跨渠道经营”的思路规划其整个电商新渠道的经营策略是比较现实的。现在，传统企业电商做的比较好的，都是从开始就对电子商务策略规划比较正确的。所以传统企业做电商，以互联网渠道的思路来规划是比较靠谱的。

例如，百丽用树状策略规划自己的电子商务，树根是供应链这块，包括各类鞋的传统资源：商品生产、设计、门店等，包括各地的分公司；树冠是百丽的分销系统；树枝就是百丽电子商务发展的渠道体系，包括各类加盟商（淘宝）、渠道商及自营体系等。

二．传统企业的电商运营节奏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

通常，我对传统企业进行电子商务业务的建议步骤及节奏如下。

第一步：以企业名义在天猫开旗舰店，开始面对网上消费者；并以淘宝店整合自己的电子商务供应链；同时锻炼电商团队，达到并稳定保持100单/天的目标。

第二步：建立线上渠道，进入其他B2C或其他线上渠道销售。

第三步：在淘宝及其他互联网渠道进行推广，包括淘宝的三板斧推广（直通车+淘客+钻展），淘宝站外三板斧推广（SEM+CPS+导航），让线上销量达到传统渠道销量的10％以上。

所以对传统企业来说，淘宝是传统企业电商策略的关键，一般网上销售达到100单/天，表示电商开始起步；达到自己传统销量的10％的市场份额时，表示传统企业的电商业绩基本达标。

三．线上线下渠道冲突解决之道

拜访了很多传统企业的电商负责人，他们最大的顾虑是担心线上销售及价格冲击线下销售，这个问题不解决，传统企业是不敢放手做电子商务及淘宝的，以下列了六种思路，传统企业要根据自己的实际情况选择自己解决线上线下渠道冲突问题的思路。

1．淘宝和天猫是为传统渠道消化存货的渠道

现在，很多传统企业的渠道定位是这样的，线上既可以卖适合网络的低价商品，又和线下渠道的形象与价格都不冲突。例如，李宁的淘宝C2C店定位于处理存货。大部分服装企业及快速时尚行业都将淘宝作为消化库存的渠道，对线下新品不会产生冲击。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2．淘宝和天猫是新品试水与调查的渠道

很多商品在未正式在线下推出新品之前，先在淘宝网上试销，市场反映好，就可以在线下大规模推广。例如，李宁的B2C官方商城，以正价新品的推荐和限量商品为主，包括明星签名的商品等。

3．淘宝和天猫是与线下商品完全不同的渠道

例如，百丽担心线上影响线下，将一些鞋款稍加改良，树立了专供线上销售的品牌“Innet”，这样就避免了冲击线下。帅康推出网络专销康纳、罗莱家纺推出LOVO网络品牌，都是采用了这个策略。

4．淘宝和天猫是线下新增销量的促销渠道

由于已经有相当一部分人群习惯网购，很多传统企业为了覆盖到线上人群，并整合营销，厂家会在大规模线下促销的同时，启动线上渠道作为补充、配合。

5．淘宝和天猫是与线下渠道的商品价格一致的渠道

有些渠道控制能力很强的厂商，将线上渠道与线下渠道的价格控制到完全一致，也就不存在渠道冲突问题。由于消费者对于手机的价格敏感度高，这个行业的很多电商采取了线上与线下价格一致的策略。

沿用线上线下一刀切政策能解决渠道冲突，但电商业务较难发展起来，例如，真维斯线上线下一样政策，经销商只有35％的毛利，而且被要求先款后货（提前几个月预付下季新款）。

6．淘宝和天猫是与线下专卖店互动协作的渠道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

线上的淘宝店与线下的专卖店结成共同利益体，线上网店通过各地线下专卖店走货与服务之无缝对接，形成共赢。这是较好的线上渠道与线下渠道相结合的模式。但对供应链、仓储、物流的线上线下对接提出很大挑战，目前能做到的传统企业很少。

目前为止，我见过的线上渠道最弱势的极端例子是一个传统手机行业领导品牌，线下渠道太强，30个省经销商每年都是上10亿元的销售额，其电商负责人抱怨说，只要任何一个经销商老总投诉任何一款商品线上价格低于线下，她们的官网及淘宝店就得关掉（已被关掉2次），她们老总通过辞退电商负责人的方式向线下经销商谢罪。现在，她们的官网及淘宝店中的每款商品价格都高于线下10％，所以其电商做不起来也就不足为奇了。

四．传统企业的淘宝外包策略

我们知道很多传统大型企业都将自己的淘宝商城店外包给第三方经营，比如五洲在线代运营爱梦、欧时力等，古星代运营李宁等运动品牌，而三十到五十代运营恒安集团电商业务，深圳精彩生活代运营361、德尔惠等福建运动品牌。

传统企业将自己的电商或淘宝店外包给第三方服务公司，主要有以下几个原因：一是传统企业缺乏电商经验与人才，也暂时不想扩大人员编制，且传统企业缺乏灵活性及效率；另外一个原因是传统企业做自己擅长的商品及线下，在目前阶段，电商还属于非核心，可以外包。由于外包公司都会对传统企业承诺销量，所以传统企业在电商上投入很少的人力物力，每年就可以新增几百万到几千万的销售额。由于淘宝商城旗舰店所有权还在自己手上，到一定阶段可以收回，传统企业外包电商是可进可退的策略，不存在后顾之忧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

目前，我了解的传统企业电商外包主要有3种模式。

1．固定服务费模式

外包公司承诺销量，厂家按固定比例交纳服务费的方式支付给外包公司，外包公司承担客服、网上推广、促销及策划运营。这个模式适合强势的传统领导品牌。

2．网络经销商模式

和固定服务费不同，在这种模式下，外包公司赚商品毛利差价，利润空间较高，但外包公司将独立承担仓储、物流、客服、运营、推广等几乎全部电商功能，风险也较大。这个模式适合一二线的传统企业品牌。

3．保底服务费模式

传统企业每月支付（例如，2万元到3万元）固定服务费给电商外包公司。外包公司承诺一个保底销量，还可以赚取差价。厂家一般还提供网络广告支持，并授权外包公司网上或淘宝独家经营。这个模式适合还不够强势的传统企业，或者对网上销售已经探索很久但毫无起色的传统企业。

五．传统企业电商文化的建立

传统企业做不起来电商，有思想问题：还未找到线上线下矛盾解决思路，还不愿、不可以、不能大力做电商，老板不是真的重视；有体制问题：效率低，不灵活，不适合电商发展“小步快跑”的运营节奏；还有学习能力低的问题：电商团队是传统线下营销成功者出身，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

没有学习、接受互联网的意识，企业缺乏互联网及电商人才，等等。说到底，还是传统企业没有建立合适的电商文化，团队文化不适应互联网及电商发展。

因此，我建议传统企业电商团队建立以下文化关键词，以便适应电商的发展。

“小步快跑”：即电商运营节奏既不能太快，那样会影响传统运营，也不能太慢，那样会落后于行业及大趋势。目前的问题是很多传统企业节奏太慢，传统已经是几十亿销售额了，线上及淘宝才一天几十单。

“数字化生存”：互联网及电商运营比传统行业更注重数字化运营，几乎每个用户、每个商品、每个运营步骤，都能用数字衡量，传统企业的电商团队一定要建立重视数字的文化。

“在运动中求发展”：传统企业既要有规划，又要注意不要过度规划，有时候电商的成功靠的不是精准的推理和判断，而是一些模糊的直觉、无数次黑暗中的坚持，在运动中求发展。

“和而不同”：传统企业要树立和而不同的文化，原来的传统企业讲究步调一致、一盘棋，但电商运营团队要容许有不同想法，用不同风格与手段来做事。

“不断试错”：传统企业的电商发展有个悖论，就是传统企业越成功，其包袱越重，电商越难发展起来。传统企业决策非常谨慎、尽量不走弯路，但对于电商运营来说，要有不断试错的勇气，因为在互联网上犯错改正起来很快，成本相对来说较低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“操作比理念重要”：电商运营要不断操作，不断了解网民需求，不断了解淘宝的规则与文化，过于局限于传统理念，不适合互联网操作起来的文化。

六．传统企业电商管理架构设置

我拜访过上百家传统企业的电商部门，发现电商部门的架构设置有很多种方式，大致有如下几种。

（1）脱胎于传统企业的客服部门或呼叫中心，如百丽和TCL的电商部门，其负责人都是原来负责客服的。有意思的是这类架构的电商都发展的不错。

（2）隶属于传统营销部门，目前这种架构方式最多，如康佳电子商务、蒙牛电子商务、华阳电子商务等。

（3）电商在新渠道部，如金龙鱼和创维的电商职能都归于新渠道体系下，联想的电商也规划在新渠道部门。

印象较深的是创维电商职能，脱胎于能调动货源与促销资源的部门，所以此架构能做到：如果线上与线下有订单冲突，优先考虑供应线上，这个架构对未来电商发展发力有很大好处。

（4）互联网运营和传统线下企业运营有一定差异，还要分拆出独立的电子商务公司或电商部，典型的例子就是康纳电子商务。

但无论如何，传统企业的电商要发展起来，不仅是设立一个电商部那么简单，一定要有相关人力资源配备（各分公司、各部门、各经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

销商、各门店均有配合电子商务运作的指定人员）；还要有简化流程的、小组高效的管理架构，适合电子商务的快速运营模式。

原文发表于《卖家》杂志

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件3：中国电商十大最新变化与具体应对建议

第一个变化：中国微商格局的新变化：不能过左、也不能过右

微商即所谓的微信电商，目前是一个很大的群体，目测有600万到1000万的个人通过微信朋友圈做生意，而企业开通各种微信小店的数量，估计也在800万到1000万家（我了解到仅仅第三方的口袋通及微盟等的注册微商店的数量每家就有200万以上，而中国电商的基本规律是，活跃的用户数是注册数的30％，即前几名的第三方服务商每家有60万左右的活跃微商）。中国目前还没有一个媒体具体总结过中国微商的状况（微商是个封闭的群体，外人打不进去），而我最近有意参加了好几次微商论坛，也新开了一个服务于微商人的微信号（1个月就有5000个微商加入），对这个群体还算很熟悉（我的至亲中做微商的人才1000个粉丝，却连续每月纯利10万元，100％真实，身边例子才可信）。

今年刚刚兴起的微商，其个人开店及企业开店数量已经基本和淘宝店的数量看齐，但销量还很低（占中国电商销量绝对还未超1％），而且80％的销量都还在渠道（分销商）手上，未达终端消费者手中，这是微商最有争议的地方。但微商在朋友圈做电商绝对不是传销，只是层级网上分销，这个需要澄清，微商也有很多不规范的地方，60％都是卖面膜的（其实微商中几千个化妆品品牌都是广州几家工厂加工出来的），宣传夸大（他们发明了一种一年只在传统电视媒体做一次电视广告，然后在朋友圈忽悠一年的宣传方式，夸大赚钱收益等）。有很多微商卖土特产等还是很正规的，而且中国微商经营者80％是女性，女性微商中，80％是在家带孩子的妈妈群体（这个群体不合适开淘宝店，朋友圈生意是她们唯一的选择），公益效应很大，应该支

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

持。我曾举办过中国电商美女大赛，这个大赛已经连续举办了3届，此次有50％是微商美女，30％是淘宝电商美女，而去年微商美女一个也没有，淘宝电商美女占80％，这个现象已经充分说明了中国电商的变化。

目前，企业开各种微信小店生意的还没有成功案例，但朋友圈成功案例不少，去年是俏十岁销量第一（朋友圈2亿元销售额），今年俏十岁已经被颠覆，出来很多新的微信电商品牌如思埠、一直美、韩恩、悠语、科倍斯、瓷肌的自由呼吸等；做服装的有米兰时尚、电商线上培训富网店等。

总结一下：化妆品微商模式，我看到的就有10种。

（1）瓷肌绿瘦模式：官网电商站群模式，其化妆品电商每年盈利几亿元。

（2）俏十岁模式：微信朋友圈电商模式，微信朋友圈电商第一品牌。

（3）莫七七模式：不是明星，化妆品淘宝店靠粉丝经济不化1分钱推广做到2金冠5000万元销售额。

（4）夏河模式：靠微博个人影响力，化妆品每年销售额5000万元。

（5）WIS微博明星代言模式：几个大学生做的新化妆品靠湖南卫视明星李湘、何炅等在微博代言一炮走红。

（6）韩恩化妆品模式：淘宝和天猫做代理品牌渠道，积累用户后，用微商做自有品牌。新的思路和玩法是：PC电商做旧品牌，移动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

电商做新品牌。

（7）电视购物化妆品模式：将电视购物模式照搬到朋友圈。

（8）千人医生模式：招聘1000个女孩伪装成医生指导护肤，实则是卖化妆品。

（9）化妆品移动电商限时抢购模式。

（10）化妆品O2O微商模式：很多传统化妆品企业都在试验。

和淘宝以货为主的生意不同，微商的本质是基于人的生意，一切基于人。相信1000万微商人的实践智慧，其中一定会出现颠覆性的电商模式与成就。

但微商的一切都取决于腾讯官方的态度，腾讯对微商的态度基本以封杀为主，谈不上任何支持，企业微商不给流量入口，个人微商动不动就封杀，腾讯官方表态称微信电商三步走：第一步公众账号，第二步各种工具与服务，第三步给流量。目前腾讯只做到第一步。

基于此，我建议创业者及传统企业对微商的态度既不能过左，保守地认为目前微信电商没销量、没前途，对微商朋友发广告的一律封杀，对微信电商的前途视而不见；也不能过右，认为微商会颠覆现有的模式甚至淘宝，激进的全部转型微信电商。

我建议在这方面的具体做法是：微信中任何有关微信电商的新东西，你都要去试，都去玩，跟得上这个时代，但暂时不要大投入。目前这是对微信电商最务实、最客观的建议。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第二个变化：淘宝天猫垄断中国电商格局已经完全确定

2014年下半年，中国电商最大的事件无疑是阿里巴巴上市，意味着阿里巴巴一家占中国电商80%，占中国移动电商90%市场份额的大格局已经确定，在两到三年内不会有本质的变化。这个判断对中国传统企业做电商影响很大，决定了大部分的电商策略、预算和思路。

基于这个判断，传统企业做电商最基本的步骤是：第一步做淘宝和天猫，第二步做全网（例如京东等），第三步才考虑自有B2C及微信电商。将80%的电商预算与资源放在淘宝、天猫等上。

2014年京东与阿里巴巴的上市，使中国电商的格局基本确定，特别是B2C电商格局，或者说实物电商的格局已经确定，以后就只剩下20家电商平台，这20家电商平台或垂直电商还在迅猛增长，没有其他B2C什么事情了。

可能很多电商人对阿里巴巴垄断中国电商的现状不满，但商业不相信道德判断，只相信事实与实力。

所以，在基本思路保持不变的状况下，电商要将大部分精力与时间、金钱、资源都放在淘宝、天猫、京东、唯品会等渠道上，学会灵活的改变与适应。

第三个变化：生活服务电商与O2O电商的兴起

如果说实物电商的格局已经基本确定，那么没有仓储物流的生活服务电商会是中国电商的未来，也是中国电商创业者的未来之所在。腾讯和百度都意识到了这一点，他们都已经100%全部放弃实物电商，如腾讯放弃了拍拍网及易迅网等，百度放弃了有啊及百度投资的电商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

项目，但腾讯对生活服务电商如大众点评嘀嘀打车等大力投资与扶持。万达等做电商都是这个思路。我坐地铁时发现深圳地铁到处都是“万能的淘宝”口号的广告，强调淘宝也能预订电影票等生活服务，不仅仅是去淘宝买实物。

2014年下半年，百度的直达号推出，微信6.0版发布等，发力重点均不是针对实物，都是针对生活服务及020的。

目前，炙手可热的互联网金融，其实也是生活服务电商的一种。

2014年还被称为020电商的元年，020自媒体亿欧网的兴起及获得融资也证明了这一点。

生活服务电商及020电商绝对是比实物电商大几十倍的市场，中国那么多实体店面，那么多“食住行”及精神层面的需求，互联网化及电商化机会太多。

所以我的微博、微信接到新创业者咨询后，我基本都建议他们不要做实物电商，不要再去卖货，做生活服务电商创业，甚至只要通过微博、微信精准地圈到几百个目标用户引导到美容院、医疗机构等，就可以创业盈利，还卖什么货？

第四个变化：和消费电商比，未来中国企业互联网化机会更多

现在一谈到电商，基本就是特指C端电商及消费类电商，B端电商被中国电商届及媒体（包括我在内）全部忽略，这是不正常也是不对的。

麦肯锡《2013年中美互联网对比报告》中有如下数据。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（1）互联网普及率：中国46％，美国87％。

（2）占零售业规模：中国7％～8％，美国6％。

（3）中小企业应用互联网比例：中国20％～25％，美国72％～85％。

中国的消费电商发达程度已经超过美国，但中国企业互联网化应用比例发展太低，只有20％，即还有80％的中国企业未用上互联网及电商，这个创业机会太多。微信2014年下半年发力企业号，推出各种云服务，都是看中了这个企业市场。

谈到B端电商，也要涉及B2B，最近腾讯间接投资了B2B的马可波罗，慧聪网转板上市等，都说明B2B电商受关注多了起来。

所以，帮助传统企业互联网化及电商化的创业方向的项目，也是比卖货更好的创业项目。目前，就电商服务而言，工业品电商、外贸工厂电商等领域很少被电商领域关注，这才是电商的蓝海，创业者要多关注。

第五个变化：目前中国电商品类最火的是农产品生鲜电商、其次是母婴电商，然后是面膜电商（微商）

农产品电商的火爆是以中粮我买网、顺丰等发力，另外，阿里上市后最新公告说“涉农电商”将成为阿里未来重点布局的三个重点领域之一。垂直电商未来上市出头的，很可能是这个农产品生鲜电商，尽管这个领域是最难盈利的。

最近几个月，仅仅我身边认识熟悉的朋友，就有10几人获得了几千万元VC投资做母婴电商，基本都是母婴特卖+母婴移动电商模式，全

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

部是一模一样的商业模式，不同投资方投资，好像商量好似的，疯狂烧钱投资。

中国母婴电商格局如下。

（1）母婴平台级电商前5名：天猫母婴、淘宝母婴、京东母婴、一号店母婴、苏宁母婴（红孩子）。

（2）垂直母婴电商前5名：宝宝树、摇篮、丫丫、蜜芽、爱败（垂直母婴电商全部盈利）。

（3）淘宝母婴电商前5名：多多云、爱娜骑士、史诗、贝壳等。

（4）母婴电商服务商前5名：东莞乐其、深圳红火等。

母婴电商在2014年很火爆，比较有代表性的是刚成立不久的无线母婴电商——荷花亲子，其创始人原来是淘宝4金冠母婴店铺的店主。由于母婴电商受资本追捧，荷花亲子仅在筹备阶段，APP还未上线就获得了IDG及一家美国上市电商的千万美元投资。另外，VE母婴平台也获得了3000万美元的投资。

面膜电商的火爆仅仅因为朋友圈电商60％都是以这个品类为载体。

说了这么多，我的建议是，太火爆的品类，电商创业者进入要谨慎。

第六个变化：电商渠道下沉到三四线市场

淘宝、京东等电商2014年纷纷到农村去刷墙，这是具体的表现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这一点不用过多解释，北上广深的电商基本已经成熟，而三线、四线的电商刚刚开始，今年我去了东北、广西、河北等很多地方，发现电商渗透率很低，很多省的天猫店才几百家，整个省一个B2C网站都没有；O2O、移动电商、微商等新概念对这些地方渗透更少。这些西部省份的电商还处于电商只等于开淘宝店的阶段。

另外，三四线市场线下假货特别多，有的偏远超市假货率高达80%，反而特别需要电商去拯救。

我们得到的启示是：一线城市的电商人多到电商落后的四线、五线乡镇家乡创业，现在是很困难，坚持，以后收获会很大。

第七个变化：自有B2C得到突破，乐见其成

小米电商不是靠淘宝、天猫、京东做起来的，而是做了一个自有B2C成功的榜样，现在华为、海尔、乐视、万达等很多大型企业都是以自己独立发展电商为主。

两年前我和亿玛地皮预测中国传统企业自有B2C会得到大力发展。在美国，电商市场份额80%来自于传统企业的自有B2C，而不是平台电商为主。结果这几年中国企业的自主电商的发展令人大跌眼镜，普遍没有做起来。

我的建议是无论多艰难，中大型传统企业还是要重视自己的B2C平台，最低也要培养自己的微信商城、自有APP商城，不要将自己的电商命运放在第三方平台。

第八个变化：移动电商的兴起——加速度

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

无论是阿里上市，还是2014年上市的京东、聚美等，移动电商的比例高都是IPO的最大卖点，移动电商的兴起与浪潮是毋容置疑的。现在移动电商占电商20％左右比例，未来很快是50％比例。我接触的聚美、美丽说的高管，他们的说法是他们的目标是成为一家移动电商占100％的电商。

我了解的信息是，已经有几十家垂直移动电商APP项目2014年下半年获得VC投资，他们都将在2015年发力，到时垂直移动电商平台将百花齐放，如两到三年前垂直B2C的火爆程度。

我对传统企业做移动电商的建议仍然是三点，先做好移动电商渠道，再做好移动电商产品，最后才是移动互联网新模式，不可一蹴而就。

第九个变化：2014年下半年对电商假货的打击空前，出路是电商要走正道

我的微博、微信每天发50条到100条电商人服务信息，最近这样的信息越来越多：“我的店被封掉了；我的单品被下架了；我的店被扣分了，不能投放直通车了，我悬赏几万元求解决问题。”我的微信服务成为电商的风向标，让我了解电商届的风吹草动。这证明了阿里巴巴上市后对电商假货是真正成打击态势。微信电商也一样，一次，腾讯管理层出席一个微信论坛说，国家工商局坐镇微信打击假货，而不是腾讯在打击假货，包括代购也被界定为走私，政策层面会打击的越来越严。

所以，未来走正道成为电商的唯一选择，以前有原罪的电商，要尽快转型。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第十个变化：智慧经验电商刚刚兴起

定位智慧交易的猪八戒网获得26亿元融资让业界大跌眼镜，下一个电商风口除了大家众所周知的生活服务电商，重度垂直的移动电商，农业电商，O2O电商，二三线城市电商，还有一个是大家不为所知的，即智慧电商。好多大的投资机构正在投资这类智慧交易的平台，这些虚拟的知识交易平台据说未来可以超过现在的淘宝。薛蛮子最新投资了一家前阿里人出来创业、做电商领域的知识智慧交易平台，特点是电话咨询为唯一咨询与成交方式。华平投资等很多VC都在找这样的智慧电商交易平台的项目来投资。趋势是：电商前10年是商品交易时代，现在的10年是服务交易时代，后10年是经验交易时代。大趋势一定是这样的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件4：触电会成员给一家东莞传统企业做电商现场出谋划策实录

1．案例企业的总体情况

洛贝是集研发、生产、营销推广为一体的传统小家电企业，主营业务包括各类家用、商用中高端净水器、电压力锅、米糊机等厨房小家电。其中，电压力锅品类定位于中高端市场，在该行业排名第四位。

洛贝坐落于东莞市松山湖国家高科技园区，工厂占地面积50多亩，拥有办公大楼、研发中心、生产中心等。近两年，传统渠道受市场大环境及渠道碎片化的影响有所下滑，而电子商务与礼品渠道有所增长，但增长速度较慢。行业特点：产品开发周期比较长，成本比较高。

2009年企业重新定位，认为企业还处在创业成长期，随着渠道碎片化趋势的发展，成立新渠道部，开发礼品渠道、电视购物、电子商务等渠道。由于团队不熟悉电子商务如何操作，这几年在运营时进行了多方位尝试，也入驻了天猫、京东、国美在线、苏宁易购平台，虽取得了一些成绩和进步，也遇到了不少的困难和问题。2015年公司规划要在电子商务方面进行大的突破。

2．业界资深电商人把脉诊断传统企业电商的发展所遇到的问题

（1）网络分销渠道

洛贝有专门的同事负责电商分销的工作，2014年6月才开始发展网络分销，现在有几十家分销商，但是觉得70％的分销商是死的，卖货

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

能力不行，其他30％的分销商每月的流水也一般。为了更好地督促分销商，实行了末尾淘汰制。（备注：天猫旗舰店卖不动的产品再给分销商。）

【问题一】怎样更有效地招募效率高的分销商（分销商十分混乱，骗子很多，按照店铺等级分也不行），如何辨别？

【淘宝分销第一人陈柱子的现场剖析解答】

第一，做软文。企业要找内容编辑高手，坚持在网上目标受众集聚的平台上做软文，软文编辑的形式就是：通过网友的语气或者嘴巴说出自己产品的好处，营造一种这个产品很受网友欢迎的场景氛围。在网络内容泛滥的时代，好的内容为王！

第二，主动找分销商。有将近900万淘宝卖家，只有不超过5％做得好。要考虑怎样的分销商适合怎样的产品，这些产品我们自己的旗舰店是否做得好。

第一步就是筛选产品：好卖的产品是天生好卖的，想在分销做出成绩的第一步是你的产品是否质量可靠，卖点是否突出？通过天猫旗舰店的销量来测试也是其中一个方法。

第二步是筛选出分销商：招募经销商的时候，可以先设定一定的条件（比如店铺销量，店铺等级，主营业务类别等）过滤出一定数量的潜在目标分销商，遵守“955”法则，即95％的分销商是无用的，只有5％才是能够真正为品牌商所用的。然后，通过与潜在目标分销商逐一识别确定，最终选出适合的经销商。用数据找人，通过真实沟通刷选人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第三步是产品与分销商店铺的场景匹配：分销商能够做到碎片化地走货销售（针对不同的分销商做不同的产品说明及主题），但是产品是一样的，只是销售场景化。

举例：养生电压锅可以在卖电器的店铺分销，也可以在卖养生食品的店铺分销，也可以在卖生鲜的店铺分销，也可以在母婴店铺分销（针对妈妈的养生调理锅概念）。产品虽然是同一个产品，但是针对不同的分销商要给到不同的产品介绍以匹配分销商的店铺场景。这样不仅扩大招商店铺的来源，还更好地让产品在不同的消费场景中击中不同人群的需要。

【问题二】电商分销商不忠诚，品牌商很难控制。由于该行业产品流动性大，分销商这个月主推自己的产品，下个月又推其他家的产品，分销商也在选择利润更高更好的产品及供应商，不忠诚。如何解决这个问题？

【业界资深电商人现场剖析解答】

网络店铺分销不进货，与品牌商不是利益共同体。这种结构决定了分销商与品牌商之间的浅关系。分销商与品牌商的基本矛盾：经销商要赚钱，不忠诚，品牌商需要品牌溢价及稳定的销售渠道。

第一，做好产品，产品好卖分销商才愿意卖你的产品。电压力锅的空白市场比较大，第一单顾客远高于复购者。品牌商要做好教育消费者的工作。

第二，对于难以贡献销量的分销商不要砍掉，可以不去服务他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第三，如何维系跟进分销商关系？招募的时候是1对N的，跟进必须一对一，对于微信都不能用群发，群发沟通是知会，一对一是沟通，一对一的沟通不仅能有更好的反馈，筛选出好的分销商，还能较好地与分销商保持关系。分销员一定要用私人微信加上对接分销商好友。微信既保持联系又不骚扰对方。

第四，按电商的消费场景找分销商。养生电压锅在厨卫电器类目找分销商需面对竞争对手较大的竞争压力，但如果是找养生食品的店铺做分销面临的竞争压力可能会小很多，分销商相对而言也比较忠诚。

关于分销商问题另外的解决思路如下。

旗舰店只是形象的问题，你要告诉分销商怎么做。非直营的专卖店是很难做得好的，分销商单推爆款，前期通过刷单推上去。自己先开几家店，培养员工，然后让员工自己开店铺（分销商），员工自己的积极性比较高，解决了激励问题。给员工目标，一年做到设定的销售额，这个店铺就交给他。这样既解决员工工作激励的问题，又解决品牌商对分销渠道控制的问题。

分销商的未来：天猫旗舰店是作为品牌形象，产品专卖店或者重要分销渠道由品牌商自己控制的，其他分销商可以根据产品分场景的思路分销。

（2）天猫店渠道

天猫旗舰店在淘宝大类目的搜索排名在300名左右，在京东排名前20名。店铺上各种产品类目比较多，但以电压力锅为主，店铺爆款电压力锅的销售额占比比较高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

【问题1】如何提升流量：免费流量如何引进，付费流量如何做？

【业界资深电商人现场剖析解答】

付费流量主要做直通车，钻展不大合适。在美容仪器行业的直通车转化能做到3～4，厨卫电器类目需要看操盘手及行业平均水平。

【问题2】如何提升转化率？

【业界资深电商人现场剖析解答】

店铺运营负责人做客服，才能知道客户想要的东西。通过客户沟通了解到客户的需求或者是客户最看重的卖点，然后在店铺的产品说明及最佳卖点呈现上做修改，如此反复迭代，得出最合适的店铺展现。在与客户的沟通中还能够了解客户对哪种促销手段或者赠品更感兴趣，最终给客户带来较好的购物体验。（备注：莫七七及雕爷的阿芙精油都是如此做法。）

产品的最佳卖点需要挖掘得很清楚，可以配合视频或者图片等，通过消费者的口碑说明为什么这个产品好，为什么这个产品的价格卖得这么高。（在品牌知名度不及行业前三名的时候，如何说服消费者购买价格更高的产品这一点非常重要。）

【问题3】竞争对手为赢得免费流量，不惜低价竞争，导致自己的产品搜索排名被挤到后面应该怎么办？

【业界资深电商人现场剖析解答】

这是产品定位的问题，天猫旗舰店什么都卖，而专卖店只主推其中一款，形成店铺销售矩阵，竞争对手采取低价策略的时候可以用相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

应的专卖店主推产品与其竞争，用不同侧重打压竞争对手。

3．龚文祥对此次电商诊断的总结

（1）关于电商负责人调动资源能力的建议

合适的电商负责人需要有（老板要给到更大的权力）调动全公司资源的能力。电商负责人需要至少是董事长助理或总经理助理的角色，以便提高电商负责人统一调配资源的能力。

（2）传统企业转型电商“三部曲”

第一步，先将电商当渠道来做，而不是革命性颠覆。

第二步，订制产品，针对电商渠道订制产品或者建立新品牌，解决与传统线下渠道的冲突。

第三步，当成模式，发力电子商务，研发、生产、营销流程等都依据电商销售规则来设计。

（3）电商操作“三部曲”

第一步，先做好淘宝和天猫。

第二步，开拓其他主要渠道：京东、亚马逊、当当网等。

第三步，全渠道覆盖：包括自有B2C、微博、微商的全面布局。

（4）电商团队发展“三部曲”

第一步，小步快跑，最符合传统，切忌大跃进。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第二步，不断试错，迭代发展。敢于不断尝试，通过消费者的反馈不断迭代工作流程。

第三步，数字化生产，用数字说话。店铺运营、营销分析都数据化。

以上内容由《触电报》主编罗剑锋整理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第2部分　传统企业如何进行电商营销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第3章　传统企业的电商营销策略

3.1　旧营销时代落幕，新营销时代到来

3.2　电商营销的几个务实经验

3.3　电商营销首先仍然要找好定位与卖点

3.4　网上建立电商品牌的关键点

3.5　电商营销项目几个常识性的经验

3.6　龚文祥谈电商营销【精简版】

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

3.1 旧营销时代落幕，新营销时代到来

2013年9月，被奉为“中国营销大师”的叶茂中发了一条意味深长的微博。

@叶茂中

我干营销干广告24年，最难过的是为推广产品，编了太多的概念，不乏忽悠，给社会传递不少负能量。惭愧至极，忏悔至极。从今天起，挑企业，挑产品。挖掘真正的好产品推荐给消费者，向社会输出正能量！

2013-9-10 22:06 来自 iPhone客户端　　转发 2519 | 评论 1023 | 446

叶茂中真诚忏悔自己以前的营销模式，其实也在宣告金盆洗手，告别旧时代营销，迎接新营销时代的到来。在过去的20年里，中国营销是以忽悠为主、抓住人性弱点进行营销的时代。这个时代的大师有两位，史玉柱与叶茂中，其营销理念深远影响了中国最近20年以来的商业营销。

叶茂中是广告策划营销这一行被公认为唯一赚到大钱的人，他靠创意策划赚了超过10个亿，是旧营销时代的代表人物。

旧时代营销有以下一系列的关键词：忽悠；挖掘人性弱点：欲望、害怕、贪嗔痴等；卖点USP；明星代言；渠道为王；电视广告轰炸；脑残式重复；渠道与营销比产品本身重要；感知比事实重要；利用信息不对称……。例如，在给三一重工做营销策划时，叶茂中的方案只有一页PPT，提案上只有一句话“三一挖掘机，全国销量第一”，一句话就收了三一重工500万元的酬劳，而当时的三一重工的销售排行只是行业第六。在传播渠道上三一重工还面临一个难题：如何影响到不看电视、不看报纸的农民？叶茂中的思路是要直截了当，兵不厌诈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（即不断重复），宣传手段是印上这句话海量送年画。就通过这个营销策略，三一重工在农村市场取得了突破。

史玉柱已经被誉为“中国营销教父”，巨人的崛起，征途游戏的火爆及脑白金风靡全国等都出自他一人之手。而史玉柱的师傅是三株的吴炳新，当年史玉柱多次登门以徒弟身份向吴炳新学习营销才成就大业。三株当时的营销水平是中国最高的，也采用传统的营销方式，通过不断重复影响消费者的心智，并且将营销队伍扩展到我国农村的每一个角落。但是与许多传统企业面临的问题一样，三株的最大问题是产品一般，最终也难逃衰败的命运。

随着新互联网时代环境的变化（微博、微信等社会化媒体的兴起），旧时代的营销法则将逐渐退出历史舞台，而新的营销时代已经来临。当然，目前中国市场还是以大众营销为主，不能因为社会化营销的兴起，就得出传统营销已死的结论。正确的做法应该是，仍用传统营销手段实际做事，同时关注新营销。

在旧时代营销中，传统品牌行业依然热衷于给新品牌编“品牌故事”。在打造一个新品牌时，品牌策划机构通常会编造、杜撰这个品牌在欧美等国有100年历史。这种所谓“品牌故事”的手法，也是全行业的、潜规则的，是传统品牌策划最常规的策划手法。策划者还将这个杜撰作假的品牌故事登上机场杂志作为成功案例公开炫耀。目前，成功的小米等品牌都没有采用这种旧时代营销的手法。在如今的营销环境中，品牌是什么就是什么，最重要的是真实。

在互联网媒体兴起的新时代，营销的关键词是：真实沟通、事实第一、挖掘人性的真善美、产品第一、互动比强迫好、摒弃虚伪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

新时代营销关键词：

真实沟通、事实第一、挖掘人性的真善美、产品第一、互动比强迫好、摒弃虚伪、粉丝、体验、分享

旧时代营销的关键词：

忽悠、挖掘人性弱点（欲望、害怕、贪嗔痴）、卖点 USP、明星代言、渠道为王、电视广告轰炸、脑残式重复、渠道与营销比产品本身重要、感知比事实重要、利用信息不对称

关于旧时代营销与新时代营销的关系，我有如下两点认识。

第一，史玉柱与叶茂中时代的旧营销，其拉动销量的务实技巧还是值得借鉴的，不能一概否定，但需要摒弃的是，刻意利用人性的恶来忽悠欺骗消费者。

第二，新营销、社会化营销、微博、微信粉丝营销等需要积极探索，但需要抛弃叫好不叫座、最终不能带来销量的新营销方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

3.2 电商营销的几个务实经验

我个人的专业其实就是做电商营销。我曾经做过电商企业的营销副总裁，有十几年的电商营销经验，在这里也谈一下我十几年来关于电商营销的一些经验，供大家参考。

1．在电商行业，不能过分夸大营销的作用

我个人认为电商的不同环节按照重要性排列依次为：商品及供应链、渠道、用户体验、营销、技术支持。以上五个部分是环环相扣的，而在这个排序中，我将营销摆在了倒数第二位，将商品及供应链排在最重要的位置。2014年罗永浩的锤子手机营销很成功，0预算推广，仅靠罗永浩一人的微博，手机就预订了22万台，但供应链出了问题却让他们面临巨大危机。

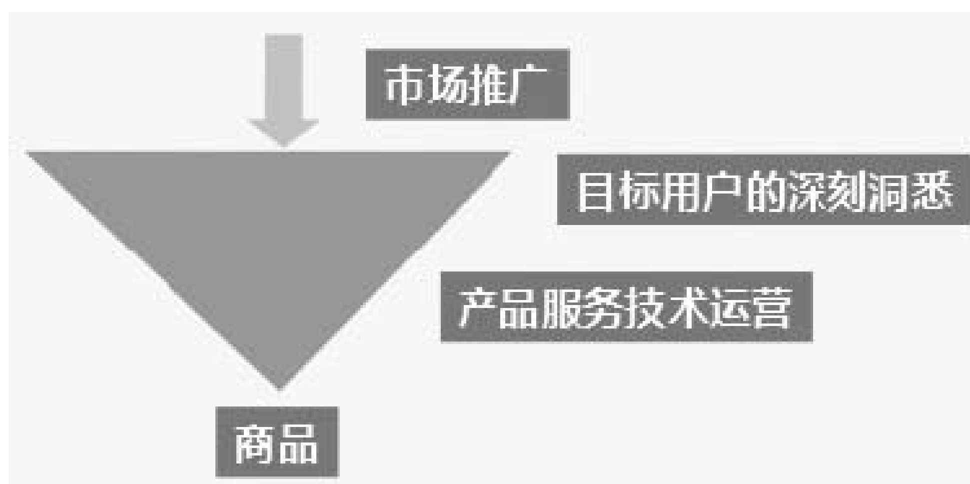
我也曾和一些业内资深电商人探讨过这个问题，大家普遍认为懂电商前端的人才很多，懂后端电商供应链管理的人却很少，但供应链的管理确实是做电商最重要、最关键的环节。电商高手们都表示在电商供应链这块要多学习、补缺知识盲区。这类对供应链真正有经验的人才大多数集中在传统企业，如香港利丰集团、沃尔玛等。在电商业内有一句话叫作商品才是根基、品牌是关键、分销是基础、营销是助推器，这句话很好地概括了电商不同环节所处的地位及角色。

> 我认为电商网站运营的真谛是“理解用户之意，切返用户之需”，也就是说，在充分理解、洞察客户需求的基础之上，开发、调整网站所提供的功能，让用户能够有更好的体验。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

有一种理论叫作电商运营的楔形思路，其实就是个倒三角模型。倒三角的尖端部分代表商品，中部是基于用户体验的应用平台，最上端是对所在行业及目标用户人群的理解。“楔形”蕴涵的另一个意义是：楔子要打到墙里，要冲开一个市场，尖端是否锐利十分重要，但楔子的破坏性究竟有多强，究竟能在墙面挤压出多大的空间，其中端、后端的沉稳与厚重（供应链）才是关键。

而市场推广是网站三角形的锤子，从最外面推动整个三角。少就是多，如果单品的性价比足够锐利，就容易是个楔子，打开网上销售市场。另外一点比较重要的是，要专注用户体验的改善，不能夸大市场推广、炒作的作用。市场推广是输血，一个电商不能永远靠输血，主要还是要靠网站的价值与产品的发展。



2．电商网站如何确定目标用户：双聚焦策略

中国是金字塔型的消费人群结构。如果网站将所有资源、眼光专注于最高端的白领人群，往往难以做大，在中国互联网环境中也就难以成为主流（各大门户网站的时尚类频道现阶段基本上都是流量最低的频道）。西方社会是以中产阶级为主的纺锤结构，所以理性的、专

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

业的、高雅的策划推广方法可以创造流行。而现阶段中国社会基本上没有形成中产阶级，一端是很富有的特殊阶层，人太少；另一端是人群太多，但有一定平均消费力的白领，即金字塔的结构。所以，感性的、非专业的、通俗的推广方法更直接有效。对于这种现状，网站市场推广策略既要着眼长远，又要考虑短期的流量与用户增长，这就是双聚焦策略。从主要高级白领客户那里获得推进力与形象力，从注重实效的白领用户那里获得主要的订单。要聚焦于高端白领，更要把重点放在讲究实效的白领客户身上，即做高端白领形象、做所有白领的生意。



3．中国的市场是倒金字塔型，越往下市场越大

这里有一个题目给大家思考：如果有1万元的网络推广预算，两个思路，你会选择哪一个？A思路：1万元推广带来100个精准的高端用户；B思路：1万元推广带来10万个非精准的中低端用户。

MSN、eBay等在中国营销都是A思路，只围绕着高级白领做推广，但都失败,退出中国市场了。早期的淘宝、腾讯、360等都是B思路，不管三七二十一，捆绑、插件、预装等流氓手段全上，从不考虑目标客户是谁，只要成本低，能走量就行，后来都取得了十分不错的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在目前这个阶段，电商走奢侈品及所谓高端方向也是一个大坑。2015年3月宣布倒闭的聚尚网就是走高端路线失败的一例，而与聚尚网几乎同时起步，模式类似的唯品会在创业的前半年也是走奢侈品电商方向，当创始人听说当时淘宝均单额是80元的时候，即刻全部转型做低价品牌，如今已经上市，大获成功。

所以做电商的决策者不要以自己的圈子来调查判断商业现状。例如，有个淘宝电商老板在自己的朋友圈做了一个有偏见的调查：谁在朋友圈买东西了？结果没有1个人，然后他就得出结论：微商不存在且不靠谱。2014年还有一个高级经理人在微博做调查：谁用小米手机了？结果他身边100个人中没有一个人用小米，于是他得出小米不火的结论，但他不知道小米的出货量已经是千万级别了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

3.3 电商营销首先仍然要找好定位与卖点

找出定位与卖点（USP）：

1. 卖点是市场导火线
2. 卖点制胜、卖点至尊
3. “卖点”是一种象征、一种时尚、一种行为
4. 卖点的标准：这个产品功能是否直接、简单、有效而且易于感知
5. 有创意就有“卖点”，商品才能卖得出去

只存在一种成功的营销战略，那就是仔细地定位目标市场，并且直接向该目标市场提供一流的产品

—菲利普·科特勒

找到自己的定位及卖点是电商营销要做的第一件事。著名营销大师菲利普•科特勒认为，只存在一种成功的营销战略，那就是仔细地定位目标市场，并且直接向该目标市场提供一流的产品。上文谈到的把目标市场定位在30岁～35岁同居女性就是一例。在这里需要强调的是挖掘出的电商卖点要符合几个标准：直接、有效、易于感知、容易打动用户。

1．如何找到定位

我曾在一次清华电商总裁班的培训课上，遇到一位做个性化定制珠宝的学员，刚好讲到电商营销这一点，就让这位学员给自己的品牌定位，这位学员给出的答案是××珠宝，中国珠宝定制之王。定位尚可，可能很多人都觉得这句口号太空泛了，但是中国大多数传统企业家对于营销就是这样思考的。然而，现在的消费者是很难对那些“××之王，××第一”产生感觉的，更别说能够影响到消费者购买这个品牌的产品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

【课堂实录】

龚文祥：你觉得你的珠宝有什么不同？能不能说一下现在的卖点？

发言：我的卖点就是我的珠宝和周大福及你们介绍的珠宝都不一样，我们的卖点就是走珠宝精品定制的路线，而珠宝行业在中国已经有30年的沉淀，许多消费者家里都有旧珠宝。我们以主打服务为切入点，把你手里旧的珠宝改款镶嵌，从而绑定你。第一件珠宝我花很少的代价帮你改了款，你会发现你有一堆的需求，因为每个人家里都有很多珠宝需要改款。我们的经济在起飞，眼光也在变化，三年前流行的款式到现在都过时了，而我能为你提供定制服务，你需要定制时一定会选择我。

龚文祥：你刚才对你的卖点做了很多阐述，如果用一句话说明你珠宝的定位和卖点应该怎么说？

发言：××珠宝，中国珠宝定制之王。

龚文祥：这次说的比较准确，但是还有一种叫作市场化的语言，相当于广告语，如何把你的定位充分表现出来以打动消费者，这还需要深入讨论。

2．如何找到卖点

所有产品都需要挖掘卖点，没有卖点就制造卖点，但是挖掘卖点需要建立在充分理解客户需求的基础之上，不能不顾顾客户需求而盲目说卖点。2012年淘宝“双11”营销的成功，很大程度得益于对消费者需求的洞察：购物要便宜。针对这一点淘宝的营销团队提出“全场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

五折”的核心促销卖点，通过短信轰炸、电信运营商跳转广告等手段，瞬间在目标消费人群中引爆。到了2013年，各大电商都跟随淘宝，在“双11”这一天做促销，但是其他各大电商做得都不够好，原因就在于核心促销卖点不够清晰，用户不知道各大电商网站的促销利益点是什么，是“买199元减100元？”，还是“第二单半价？”没有人知道。没有核心促销利益卖点的大促效果是会大打折扣的。

3．关于卖点的观点

推广观点：卖点

1. 创建有竞争吸引力的价值定位（利益点）。
2. 通过有重点的新产品（新服务）开发，交付这一价值并向目标网民清楚地宣传这一价值。
3. 成功的网站营销要通过连续的、对外推广网站的价值（用户利益点）达到目的。

观点：

1. 没有利益卖点的网站服务，很难吸引到用户。
2. 网站要创造、提炼出卖点。
3. 网站卖点一定要是有需求的， 要和用户最直接的需求息息相关。
4. 卖点是市场导火线，引发直接的购买冲动。
5. 卖点要直接明白。
6. 没有好的商品卖点，再多的网站推广都只是推广所谓“虚”的知名度，不能卖货。
7. 保健品推广经验：直接有效，易于感知， “更有效” “更有利益”永远能打动用户。

如何选择卖点？可以对比学习各大电商电视广告中所体现出来的卖点，电商观察家鲁振旺总结了以下电商电视广告的卖点。

京东：精！我是正品精品，暗讽对手是假货。

天猫：全！一站式购物，上天猫就购了。

聚美：逆袭！屌丝逆袭，哪怕遍体鳞伤，也要证明这是谁的时代。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一号店：懒！足不出户，就可轻松享受生活，针对懒型家庭主妇。

凡客：苦！很苦很屌丝，但爱凡客。

以上这些电商平台的卖点都体现了以下三个要点。

（1）都是创建自己有竞争吸引力的价值定位，给消费者更好的利益点。

（2）通过有侧重点的新产品或者新服务的开发，交付这一价值，向目标受众清楚地宣传这一价值。

（3）通过连续不断地对外推广网站的价值（同时也是用户的利益点）达到目的。大家在创建自己品牌或者产品卖点的时候可以看看是否做到了以上这三点。

没有好的商品卖点，再多的网站推广都可能只是吸引眼球，都只是推广所谓“虚”的知名度，不能卖货。网站的卖点一定要是有需求的，并且是和用户最直接的需求息息相关的。

有了定位与卖点之后，就需要重复与坚持，这一点，以前的营销经验仍然是适用的。

昨天我还谈到营销上坚持与重复的重要性：1. 别人没说时，你先说（“中国某某第一”）；别人都说时，你大声说；别人也说时，你反复说。2. 唱得婉转，不如唱得嘹亮——广告要白、要大、要重复；3. 经验：消费者在网上看到同一个广告3到5次才会引起注意、5到8次才会关注、8到10次才会行动购买。



2013-4-26 11:44 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 439 | 评论 58 | 9

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

3.4 网上建立电商品牌的关键点

要在网上或者在电子商务方面打响品牌，具体应该如何做？我个人觉得以下10个方面是最重要的，能做好这10件事情，就能够把电子商务、网上的新品牌一炮打响。

（1）网上品牌规划、定位、创意。

（2）网络专销产品规划及柔性生产。

（3）天猫店及分销加盟。

（4）进入电商全渠道前百名。

（5）后端供应链及仓储物流客服系统的打造。

（6）PR公关软文。

（7）微博及微信。

（8）网媒投放。

（9）B2C官网建设及运营。

（10）EDM/SEM/CPS及优惠券等。

按照以上10个手段打造一个新的网上品牌，还需要注意电商品牌保护与展现，方法如下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

电商最理想的品牌保护方式 就是：公司名字+产品的注册商标名+网站域名（拼音）+天猫官方旗舰店名称+新浪微博官博账号名+微信公众账号账号等高度一致，都是一个统一的名字，这样能节约广告推广费。估计电商中能做到以上全部统一的不多吧？

2013-9-26 22:57 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 289 | 评论 79 | 14

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

3.5 电商营销项目几个常识性的经验

在电商营销方面，我比较同意京东营销副总裁徐雷的观点，他将电商营销分为项目类营销及运营类营销，后者是运营驱动、数据驱动，外人看不到而已，外人能感知的是项目类营销。下面谈谈项目类电商营销的几个经验。

1．电商营销投入四大法则

第一点：集中投入要好于分散投入。推广需要集中时间、集合资源将流量及客户一次性拉到规模效益的水平，如上万注册用户一次性在一段时间内进入，才能谈得上进一步发展。投入过于分散会浪费资源与资金，靠一步一步慢慢积累的策略从市场推广角度看是非经济的，而且较难启动市场。

第二点：需要投入更多的主动拉动型广告，市场行为如果局限于以宣传知名度为主（如户外广告、电视广告）将难以拉动市场。不产生直接的经济效益，网站运营的财务状况也就难以健康。我们不仅需要树立形象的被动品牌形象广告，还需要拉动式、炒作式、卖货的推广，这样既产生了直接效益，也扩大了知名度。

第三点：爆炸式推广的效果好于渗透式推广，如果中规中矩投放一些常规广告（户外、报纸、杂志、电视、大型门户），所需资源费用太高，投入产出比不经济。省钱的推广还是要以四两拨千，剑走偏锋的方式引爆流行，并结合常规的推广方式。

第四点：先考虑短平快的推广方式。网站推广先期主要考虑短平快的方式解决启动市场、提高点击流量及会员注册量的问题，然后再

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

考虑商业流量及长远计划。

2．旧营销时代的重复法则依然有效

电商营销的一般规律是一个用户看同一个电商促销广告3到5次才会注意，看5到8次才会关注，看8到10次才会行动购买，而前几次都是知名度与信任的积累。互联网广告有知名度与成交转化率两种广告价值，如SEM及导航是成交价值，而门户广告等就是知名度信任价值，本身转化率低。所以，电商促销广告的转化需要通过不断重复提高，不了解这个电商常识，会陷入纠结与争论。

在电商营销上不断地重复做着一件简单的事情就是成功。唯品会刚起步的时候就送了几百万个挂历给用户，换来几百万的实际购买用户及会员，而每个挂历的成本只有几块钱，平均下来不到10元成本换来一个新用户，而其他竞争对手做广告都是平均180元换来一个用户，如此一来唯品会很快就与竞争对手拉开差距。从某种意义上讲，是挂历把唯品会送上市的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

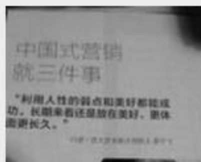
3.6 龚文祥谈电商营销【精简版】

1. 旧时代营销的特征

旧时代营销：1. 简单粗暴直接，三板斧以脑白金为代表，一时风云，常常来无影去无踪，学院派教授百口莫辩雌雄；2. USP独特销售主张，从不过时，也是创意之基，媒体采购最好能不预付款，并能够按效果付费；3. 闪电战是豪赌，渠道为王。

@龚文祥

最新创业家杂志有篇《中国式营销就三件事》：1. 中国式营销三件事：一是找卖点二是铺渠道三是打广告；2. 广告三要素：说什么：只说一个卖点；怎么说：找代言；到哪里说：媒体毛利都是100%，对媒体不要心软，采购最便宜，3. 5000万元预算千万不要一年花，3天花完的暴力营销最有效，4，广告投入越大风险越小



2013-5-8 23:23 来自 微博 weibo.com　　转发 967 | 评论 162 | 21

6月6日 18:35 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 36 | 评论 7 | 24

2. 电商网站LOGO的正确常识

电商网站logo的正确常识：1. 品牌logo一定要加上域名及.com，必须连在一起是一体的（线下推广的时候可以引入到网站，否则线上广告只打知名度，效果转化部分全浪费）；2. 最好是中文名字加.com；3. 越简单越好，一定要有中文；4. 中文及域名千万不能为了美观用变形不易辨认的字体效果。

易迅网
VANCL 凡客诚品

标签：设计　品牌　电商

2013-4-18 11:35 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 537 | 评论 96 | 18

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

3. 一个网站优化广告素材的几个方面

一个网络广告要转化率更高，要优化广告素材的6个方面： 1. 产品图片：拍照要清晰、有质感； 2. 产品名称：简单直接，不超过10个字； 3. 价格：折扣价突出展示； 4. 购买按钮：刺激用户点击； 5. 卖点标签：强调核心卖点；6. 设计采用纯色的背景，以突出产品图片为目的。

6月6日 17:45 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 58 | 评论 13 | 45

4. 为什么销售总监背景的人比市场总监背景的人创业更易成功

销售总监会拉生意，市场总监只会花钱。

@龚文祥

为什么市场总监背景的人比销售总监背景的人创业成功率低：做市场出身的人把所有的经营活动都归结为品牌，从战略到推广到财务实现，典型唯品牌论者，上来就VI、广告语，企业形象。企业的好与坏，展现的是品牌，实则是内在运营。品牌的价值在于他代表的生意，品牌要以生意增长为中心，

2013-4-1 23:34 来自 微博 weibo.com 转发 649 | 评论 119 | 19

6月5日 18:08 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 28 | 评论 12 | 34

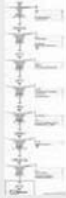
5. 单品竞价电商模式的特点

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

单品竞价电商模式的特点：1. 弱化注册线上支付流程。2. 突出特色功能，用数字说话、"强烈对比"、"专家推介"、"人证说服"权威部门保障，高度聚焦产品功能点。3. 凸显"消证言"。4. 发货记录：一片"销售繁忙、发货密集"之繁荣景象。5. 强化免费订购电话：多次重复。5. 货到付款。

@龚文祥

为什么草根网站如山寨机、保健品的网络广告效果(ROI)是正规B2C投放广告效果的10倍，看看这个单品页面真实的转化率截图就知道了，正规B2C网站用户到了购物车，还要损失80%的用户，草根网站只需要填一个手机号就送货上门，将这80%的流失用户用电话方式留住了



2010-6-29 18:12 来自 微博 weibo.com　转发 768 | 评论 120 | 9

6月4日 23:07 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 22 | 评论 6 | 8

由于本章是讲营销的，所以我选择两篇关于营销的小文章附在本章结尾处。这两篇是我早期亲身经历的营销实战文章，都是一些小企业及个人的营销技巧。我多次强调，在中国开小店、生产小品牌的传统厂家，淘宝小店店主、小微商创业者，基本都是没有钱去做广告预算的创业者。那些教科书上的高大上的500强及著名品牌的案例并不适合他们，也没有可执行的价值，还是这些小案例可直接模仿与执行。另外，只有自己亲身经历的案例才真实，才真的可信。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件1：市场拓展方格图——扩大生意机会的思考方法

记得几年前一次应聘时，面试的人问我一个问题：你大学四年学的知识中，毕业以后对你影响最深，用的最多的知识是什么？这个提问迫使我回忆毕业以后几年来自己从事的营销品牌工作历程，我发现对我产生直接影响并且收益最多的是大学二年级《市场营销学》课程的市场扩展方格图理论。不论是在我读大学做兼职家教中间商时，还是担任保健品分公司经理时，或是本人自己创业开手机出租店时，或本人应一些杂志稿约谈一项事业的创业设计时，我都有意识地应用了这个市场扩展矩阵图的思路，这也成为我本人应用最多的营销理论知识。现在，我将理论与实践总结出来，与大家分享。

	旧产品（服务）	新产品（服务）
旧市场	市场渗透策略： 指旧产品（服务）在旧市场上，思考如何增加更积极的方法，以提高销量 思考点： ·吸引竞争者顾客 ·增加游离顾客的消费忠诚度 ·鼓励增加顾客购买次数与数量	产品（服务）开发策略： 指在旧市场推出新产品，以提高销量的做法。 思考点： ·发展新产品（服务）特性或内容 ·创造不同等级品质的产品（服务） ·增加原有产品（服务）模式或大小 ·不同产品或服务的捆绑销售
新市场	市场开发策略： 用旧产品（服务）在新市场营销以提高销量 ·开发新的销售渠道 ·开发新地理市场 ·开发新的目标市场 ·不同目标消费者的交叉销售	多样化策略： 开发新的产品（服务）并满足新的目标市场需要，以增加销量 ·同心多样化：开发旧产品相关的新产品并能吸引新的目标客户 ·水平多元化：与旧产品关系不大 ·跨行业多元化

以上就是市场扩展方格图及四种策略的思考点。它的意义在于提出了一个扩大销量的思考方法，而无论公司大小，都面临着扩大业务的问题，所以应用很广。按照这种模式思考，一定能找到提高销量而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

又切实可行的方法。当然前提是对所在行业相当熟悉，还要有一些商业灵感，思维要比较开阔。使用这个表格所示的思考方法，我的经验是按照思考点至少想出20种以上的方法，然后根据自己的实际情况剔除因为成本太高等原因无法实现的方法，最少可以在5个方面改进而增加销量。对于小型创业生意，此扩展模式应该是在几乎不投入资金的前提下进行，唯一改变的是经营者更加勤奋。下面是本人亲身思考、经历与实践的几个例子。

应用方格图，成为武汉最大的学生家教中间商之一

20世纪90年代高校经商热中，我们管理学院学生会成立并注册了“武汉大学管理学院康腾商务中心”，其中一项主要业务是家教中心，并贴了海报在校园公开招聘竞选家教中心主任。刚好我那学期正在学习“市场营销学”课程，也刚好学到市场成长战略的理论，我灵机一动，心想何不利用市场扩展方格图找出一些扩大家教业务的方法去竞选家教中心主任。报名后我按照这个方格图思考出了10多种几乎不需要任何成本又切实可行的拉到家教业务的方法。记得我竞选演讲时就是将这个矩阵图先画到教室黑板上，然后一条条说我的思路。结果我是全票通过没有竞争对手，顺利当选这个家教中心的负责人。所以我对这个市场扩展方格图有着很深的感情，从这个家教中心主任起，我也就走上了营销这条人生之路。

从家教市场来看，旧产品（服务）是指中小学家教服务，旧市场指针对中小学生家长的目标客户，而旧有的获得业务的方法（渠道）就是在商场门口摆摊设点，下面来看看在这种传统运营模式之外如何运用这个方格图在不投入任何资金的前提下扩大业务赚钱。

一．市场渗透方法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

大学生获得家教业务的方法就是用毛笔字写一张家教海报，然后在人流量大的商场门口摆摊设点，守株待兔式地等家长来请家教。记得当时在武汉中南商场门口大约有各大学及个人的摊点近10个，如何在现有服务、现有市场的前提下获得更多的家教业务？我只进行了一点点小的创新就打败了所有的摊点。

- 利用“明星”效应：我所在的大学就有好几个省文理科状元，于是我请他们去拉家教，海报上加了一条：“山东省文科状元做你孩子的家教”。于是望子成龙的家长纷纷拥过来。
- 利用家长的心理附加值竞争：当时就有武汉的报纸开始注意和报道大学贫困生的问题，我在大学登记了一批贫困学生作为家教候选学生后，商场摊点海报加上一条“名牌大学贫困生欲做家教”。作为家长反正总是要请家教，不如请一个确实家庭有困难的大学生。于是又通过这种方式增加了业务。
- 直接吸引竞争对手的客户：凡是在其他摊点咨询过的家长，都是有意向请家教的，在他们咨询过不满意离开后，我们再上前拉他们到我们的摊点来谈。凭武汉大学在武汉的名气，业务又大大提高了。

二．产品（服务）开发的方法

传统的家教概念就是为中小学生请一个大学生来家里教课。当时，在我们家教中心登记的大学生有几百人，我们能找到的家长有限，于是我思考如何针对中小学生扩大家教服务范围增加业务呢？我们需做的仅仅是在海报上多写几条服务项目，家长们请家教时可以对号入座，就能增加大量新的业务。况且当时其他摊点都还没有想到这一点开拓这个新业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

- 开发钢琴、舞蹈、书法、绘画等专业的家教项目：大学除了艺术系的大学生可以作以上专业方面的家教外，校园里其他获得了各种等级证书的人也可以。专业家教确实一直都是家长关心的热点，只需将这些大学生获得的证书的复印件摆摊拿出来，也能吸引很多家长。
- 开发“周日校园家教”项目：开发新的家教服务项目需要潜心关注市场的需要，并适时推出新项目。比如，我碰到的一个家长说他的小孩学习成绩很好，他只是想小孩从小就多感受名牌大学的气氛，只是希望他的小孩每周到号称全国校园环境“五朵金花”之一的武大校园内接受家教。于是我推出了“周日校园家教”项目，改变了大学生上门服务的传统，从而开发了一个新的市场。
- 开发奥林匹克竞赛等高端家教项目：通常，家长只有孩子成绩不好时才请家教，如果你的孩子成绩好，正在准备奥赛，而武大有很多在奥赛上拿过全国前几名有准备经验的大学生，那么家长是否试一试呢？虽然此类需求不是很大，但此类家教的收费与中介费都是普通家教的几倍，我们觉得还是挺划算的。项目的投入也只是将他们的奥赛名次复印展示而已。

三．开发新市场

同样的产品或服务，除了将业务在地理位置上从武昌扩大到汉口可以增加业务外，拓宽几条销售渠道就能大大增加销量。传统的家教业务的销售渠道是在商场门口摆摊设点。我们当时的家教中心有十几个大一新生帮我，我安排他们到其他目标对象集中的地方摆摊设点拉业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

- 小学校门口，摆摊时间设在放学家长接小孩时，还未放学的等待时间效果最好。
- 大型菜场、集贸市场门口、住宅小区门口、公园门口等，摆摊设点的时间在下班后天黑前。

四．多样化经营的方法

家教多样化经营的关键是能跳出中小学家教的限制，吸引成人这类新的目标客户，此类市场有商业价值，但是如幼儿家教就没有开发的价值。

- 开发TOEFL、GRE等高端家教服务项目吸引成人市场：许多在社会上的人因为出国需要，除了进学习班，他们还希望已经考过TOEFL和GRE的、有高分经验的人单独辅导。名牌大学的“考试机器”太多了，正好满足他们的需要。
- 开发小语种家教市场项目吸引成人市场：大学外语学院有法语、西班牙语、韩国语等小语种的大学生，而社会上许多人因为工作需要必须掌握一点这类语言，而这类语言不像英语、日语等有众多培训班，所以家教的机会应运而生。
- 自考、考研家教项目吸引成人大学生市场：自考的考试科目与在校的大学生学的一样，每周在海报上推出不同自考专业所需要的大学生家教，当然能扩大业务，考研项目也一样。

五．策略联盟开拓新业务

通过策略联盟的思路扩大家教业务是个省时省力的方法。我当时想了两个有创意的方法并付诸实践，取得了事半功倍的效果。一是和几个家政公司合作，我提供丰富的大学生家教老师资源，家政公司顺

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

带说服那些请保姆的市民请家教。我们需要做的工作只是在家政公司门口贴一张“武大家教”的海报而已。二是和小卖部合作，在一些小卖部也挂一个“武大家教”的招牌，如果有家长与小卖部老板联系家教，就有大学生去小卖部面谈，成功了中介费与小卖部五五分成。

我至今引以为豪的是我当时抓住时机举办了一次家教交流会，几天内成功谈成上百个家教，将本人大学时代的家教事业推向顶峰，我也成为当时武汉最大的家教中间商：每年春天武大樱花开时，整个武大成为一个公园，成千上万的武汉市民来赏樱花。于是我们策划组织了一个“看樱花，请家教”的促销活动。在校园门口拉横幅，发传单，吸引部分家长来武大体育馆，而那里有许多欲做家教的大学生等着供他们选择，而我们通过收门票盈利。

我事先按照矩阵图思考了许多方法，然后一个一个实践，结果发现很有效，最关键的是我扩大了业务而没有增加一分钱的成本。

作者：龚文祥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件2：对一个细分市场（打工妹）做营销的案例

中国首次直接以“打工妹”为目标市场的整合营销实践

著名的营销专家菲利普·科特勒曾说：只存在一种成功的营销战略，那就是仔细地定位目标市场，并且直接向该目标市场提供一流的产品或服务。回想我刚出道的时候，在深圳市场首次直接、大胆的以“打工妹”为目标市场推销美媛春口服液的整合营销传播实践，现在我觉得自己深刻理解并实践了菲利普·科特勒的这个思想。

多年前，我接受美媛春品牌创始人陈居庚总经理委派出任美媛春深圳分公司经理，全面负责美媛春口服液深圳市场的开拓工作。当时，我心理上是有一些压力的，因为我毫无销售经验，并且是公司资历最浅的分公司经理。当时我的资历是武汉大学工商管理专业毕业，有三年工作经验：两年香港广告公司深圳办事处广告策划经验及一年美媛春广州营销总部广告管理经验。但因为终于有了一次营销人梦寐以求的独立操作市场的机会，那一年我始终处于兴奋的、最具创造力的鲜活状态，每天都能体会到关系产品、品牌和促销能否成功决策时所经历的那种激动人心的感觉，并将我的全部身心都投入到这次前所未有的营销创新之中。当时，因为陈总对我的信任及我与营销总部上上下下人员关系良好，使得我能够完全按照我的思路启动与开发深圳市场。这是我职业生涯的起点，也是我获得营销自信的开始。

进入深圳市场的头一个月，除了租房等筹备分公司的工作，我全部的重点都放到了进行市场调查与策略分析上。一个月后我的结论是：大胆将美媛春口服液的目标消费群明确定位为打工妹，即以深圳的工厂女工为主要对象，并包括深圳各类女服务员、女文员和女业务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

员。我当时的考虑是：作为一个基本常识的判断，深圳的打工妹从数量上来看，是一个最大的群体。深圳作为一个外来人口为主的城市，女性多于男性，而女性中至少60％以上属于打工妹这个人群。一般认为，此类群体是深圳消费能力最低的，更不用说去消费保健品。但进一步深入分析，深圳打工妹的平均月收入为500元左右（而且还是包吃包住后的收入），“勾引”这200万深圳打工妹中一小部分来购买，产品的销量就应该大到值得我们进入这个市场。关键是要创造需求，关键是一个营销水平的问题。当时给我信心与启示的两个例子是：一是三株公司开发农村市场的启示，人们都认为农民肯定没有保健品消费能力，可是当时三株每年从农村市场产生80多亿元的销量。二是国外的创可贴产品，美国人把它作为保健品来营销，让大家像放水果一样存放创可贴，结果创造了一个从来没有过的大市场。从美媛春口服液产品本身的功效来看，美媛春口服液在解决女性月经不调问题上最有效。深圳的打工妹因为工作生活，情感的压力，此类生理问题最多，如果我们有意识地将美媛春口服液作为她们的日常保健品来营销，目标界定与产品功能一致，我们应该能创造出这样一个大市场。

> 这个定位避开了我们的竞争对手太太口服液，她走的是贵族化，高级白领这个路线，我们走平民化路线，用亲切感牵引打工妹这个人群。从来没有一个产品将目标市场直接锁定于不受重视的打工妹，更不用说女性保健品，这是一个完全空白的市场，应该是容易启动的。

尽管公司上下对定位于打工妹市场抱有怀疑心态，总经理还是批准了我的营销方案，完全放手让我去实施。而我树立的打工妹这个核心概念成为美媛春在深圳所有营销与宣传工作的中心。

美媛春的情感定位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

当时，深圳的保健品市场主要以硬性功能宣传为主，以发宣传报纸，贴海报为主的宣传方式已被各保健品用滥，达到令人生厌的地步。保健品对消费者而言不是一种必需品，而是奢侈品，对打工妹而言更是如此。因此，将美媛春的定位立足于心理诉求，感情传递的表达方面，远比只是从产品功能本身挖掘要优越，同时亦可避免与市场上许多相同物理特性的保健品撞车的机会。

美丽是女人永远的梦想与话题。打工妹没有昂贵的化妆品、高档的时装、高级的补品，但并不代表她们没有美丽的权利。在她们辛勤劳动之余，她们也有“美丽的一刻”，而在每个普通女人的生命中都有过自己令人心动的“美丽一刻”的故事。所以我将美媛春口服液的物理特性定位于养血调经，其感情生命力的延伸应该是“美丽一刻”的情感载体。于是我创作了针对打工妹的富有感染力的“美丽一刻”这个概念，并将之作为整个宣传的主题。

另外，在整个宣传表现上，针对打工妹，我有意把握这样一个品牌个性形象：如果美媛春是一个女人她应该是：有着亲切声音的、健康的、朴实无华的，在平凡生活中体会不平凡的。并将之与太太口服液的高雅、贵妇人的形象区别开来。在宣传方式上，我决定采用软性沟通为主的方式，主要通过电台专题节目，自办针对她们的“外来妹报”，以现场厂区ROADSHOW的方式与打工妹沟通，而不是像其他保健品一样采用赤裸裸的强拉式促销。

利用两个名女人树立知名度

当时，美媛春要先在深圳树立知名度，尽管她给极少数白领留下了印象，但在目标消费者打工妹中知名度几乎为零。为了迅速打开美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

媛春在目标消费者中的知名度，我决定针对打工妹的心理，借助在深圳最有名气又在打工妹中最有影响力的两个名女人：胡晓梅与安子。

胡晓梅，深圳最受欢迎的电台主持人，至今仍是。胡晓梅曾获得全国广播电视“金话筒”金奖，中央电视台《东方时空》曾作专门报道。胡晓梅主持的电话谈心节目“夜空不寂寞”成为深圳这座移民城市特定的文化符号。她在深圳拥有上百万的忠实听众，其中大部分是打工妹。正因为如此，我决定买断一年“夜空不寂寞”节目中最有效果的15分钟作美媛春口服液的软性专题节目，每天都与打工姐妹们沟通，并尽量在电台以外通过各种沟通媒介将美媛春口服液与胡晓梅相联系，迅速打开了美媛春的知名度。我甚至有了未来将她作为美媛春口服液在深圳的形象代言人的计划，后来因情况发生变化未能如愿。

作为一种补充，我还主动联系了深圳打工妹作家安子，她著有多部有关打工妹的文学书籍。安子在打工妹中极有影响，因为其本身就是在深圳工厂流水线成长起来的。她也在利用其影响进行商业化运作，办有针对打工妹的“安子俱乐部”及“安子的天空”职业介绍所。我当时采取搭便车的策略，一方面利用安子的文学影响创办了“外来妹报”，另一方面利用安子俱乐部进行事件行销。一段时间后对美媛春口服液的知名度提升起了一定作用。

以“美丽一刻”电台节目为主体的整合营销沟通

一般保健品都是通过报纸或电视等主媒体启动市场，电台只是一个补充或辅助。当时，我大胆将100万元的市场启动资金的一半用于电台媒体，主要通过电台媒体启动深圳市场。这可是前所未有的媒体策略。但我很自信能够成功：打工妹因条件限制，她们无法看到报纸，也没有可能看到电视，但几乎每一个宿舍都有收音机，夜晚倾听胡晓

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

梅主持的情感节目成为深圳特色。我的媒体策略将使广告费不会有任何浪费。

节目是这样策划的：我们在“夜空不寂寞”中购买了15分钟的黄金时间，创立了一个叫“美丽一刻”的美媛春专题节目，由胡晓梅主持。“美丽一刻”节目专门是打工妹自己的节目，让她们有机会表达与触发打工生活中的梦幻情怀，并以美媛春为情感载体，表达心灵感应那一刻所流动出来的爱心与关怀。节目形式我们设计为首先接听几个打工妹的电话，请她们讲述自己生命中的“美丽一刻”。接着，由胡晓梅伴随着美丽音乐用她那特有的声音朗诵一篇“美丽一刻”的征文。最后，鼓励大家购买美媛春口服液，每天从寄来的说明书中抽出一个名单，为其点一首美丽的歌。这对打工姐妹来说是无比美丽的事情。我们还每月评选一次“最美丽的美丽一刻”，奖金为5000元人民币，并结合打工妹的切身生活，不断制造高潮，比如临近春节时举办“回家的美丽一刻”。由于胡晓梅本身的名气与影响，加上她高超的主持技巧，节目获得了巨大成功。而每天都有20次以上30秒的产品广告插播，也达到了产品功能宣传与促销的目的，只不过是让打工姐妹们在不知不觉中喜欢上美媛春。三个月下来，我们收到了打工姐妹们的来信征文和产品说明书近10万份。为下一步建立消费者资料库，进行组织化营销打好基础。

不仅如此，我们还将“美丽一刻”进行了电台以外的延伸。我们的“外来妹报”每期刊登多篇打工妹自己写的“美丽一刻”主题文章，也结合一些产品功能的内容。“外来妹报”每月印数达100万份之多，在工厂区，食堂广泛而连续的派发。而我们组织的几十支ROADSHOW队伍在打工妹经常出没的地方以“美丽一刻”为主题，用打工妹喜闻乐见的免费“量血压”、“量身高”、“量体重”等方式持

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

续不断地进行促销，礼品也是打工妹喜欢的小化妆包、小收音机等。营销的气氛很快渲染起来，产品销量也迅速增长。

针对打工妹的销售模式创新

打工妹市场的定位也决定了美媛春在深圳的销售策略。尽管深圳市场采取了宣传先行的策略，为了使产品能迅速到达打工妹方便购买的售点，我们采取的销售策略之一是“周边包围中心城市”，即从打工妹集中的宝安、龙岗等地启动市场，然后再启动关内市区市场。后来的事实也证明，美媛春口服液的销量在上述两个地区超过了太太口服液。

另外一个迅速启动市场的策略是市场启动的前3个月我们采用直接控制零售终端的销售方式，分公司的营销队伍一边直接发货至打工妹能够接触到的零售点，一边进行零售终端的宣传包装，此种方法启动市场最快，也最有效。如果等到我们与经销商谈判、签约、发货，将会是一个较长的过程。当我们的美媛春产品在深圳市场的宣传与营销气氛做起来后，趋利的经销商就纷纷找上门来，这时我们迅速转变为深度分销系统的模式：即将我们控制的零售点转给经选择的经销商，然后我们只供货给大的经销商，在与经销商建立良好合作的关系基础上，仍然对零售终端进行宣传包装，情感沟通，售后服务。

作为针对打工妹市场的营销队伍，分公司启动期创造性地招聘与组建了以打工妹为主体的数量达80人之多的宣传与业务队伍，不仅因为她们最了解她们的姐妹，而且营销成本相对较小。分公司在人员管理上改变了纯以区域负责营销的做法，实行线路负责制，主要以打工妹能够接触的销售渠道划分为小药店线、连锁药店线、小诊所线、超市线、商场线和直销线。每一个小组按线路负责宣传与业务，这样做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

是为了营销宣传工作细化与落实，拓宽销售渠道，最终达到销量上规模的目的。

这一段营销传播的实践深刻影响了我的营销观念。尽管我在保健品市场进行了诸多方面的营销创新：首次以打工妹为目标市场销售，首次采用情感沟通为主的方式而不是以功能、概念推销，首次用最被忽视的电台媒体启动一个市场，等等，但是我认为将上述一切整合，Speak One Voice（用同一个声音沟通），才是最重要的，能够抓住消费者的心才是最重要的。如果这次营销算是成功的话，应归功于我们研究了打工妹市场，并采取了有效的沟通方式抓住了打工姐妹们的心。

后记

美媛春深圳分公司1997年9月开始启动深圳市场，实际前三个月投入80多万元广告费，实现销售额150万元，其中第三个月11月份销售额达到每月87万元，基本达到预定的效果。然而成功是短暂的。1998年3月三株口服液出现湖南常德事件后，媒体大加报道，三株销售额从每月7亿元下降到不足1000万元，并着手开始中国营销历史上最大规模的营销队伍裁员，撤掉了1万多个销售工作站，裁减了超过15万销售人员。想不到人家公司的风波会直接波及到我所在的深圳分公司及我本人。美媛春总部马上也采取紧缩政策，1998年春节后，大部分分公司按照新的营销政策合并或关掉，并转入自然销售，深圳分公司亦在被合并之列。留守一段时间后我即离开了美媛春，不过留守的半年深圳分公司仍然每个月有30万元左右的销售额。

作者：龚文祥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第4章　传统企业的电商推广实战

4.1　树立正确的电子商务推广目标

4.2　电商推广的三个层面

4.3　电商推广的预算分配

4.4　效益性推广

4.5　十种最有效的推广手段介绍

4.6　B2C网站的一些平均数据

4.7　电商推广的三板斧及三把刷子

4.8　B2B营销节奏

4.9　如何设计一个有效的网络广告

4.10　网络营销的效果倍增法则

4.11　龚文祥谈电商推广【精简版】

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.1 树立正确的电子商务推广目标

树立正确的电子商务网站推广目标追求

一般而言，网络推广最看重的是效果，是广告的曝光率和广告的点击量。在通常情况下，很容易达到。(腾讯 QQ 的聊天窗口广告，每天每条广告可以带来上千万的曝光展示， 10万以上点击量。) 然而，有个问题会出现，当广告停下来，这些因为好奇或者偶然点击的用户中有多少会成为我们的活跃用户并产生购买？

点击用户不等于活跃用户

所以说，我们不但要有表面的流量和点击，更重要的是，我们要有自己的核心用户，核心用户是我们的主体和灵魂，是我们赖以生存的基础。

电子商务网站不可以作大而空的炒作，一切推广都是为增加有效用户，进而增加销量，这与其他类型的网站，特别是那些求流量的娱乐网站根本不一样。

观点：一个核心用户>10个普通点击用户

所以长期来说，CPS（Cost Per Sales)即按销售效果付费推广将成为我们主要的网上推广方式。

以上就表达一个观点，电子商务要追求核心用户，而不是普通点击用户。将潜在用户变成计划用户，电子商务不做潜在用户为主，要做计划用户（即计划购买的用户）。一般有主动搜索、寻找的用户才是计划用户。

当然，我做电商营销的思路基本上是直接找购物流量，但暴风影音的创始人冯鑫提出了不同的观点，他建议电商要更重视还未网购的潜在用户人群。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

//@暴风冯鑫:换个角度思考之：如果对着成熟网购人群喊话，喊什么才能把人喊过来？如果对着还未而将要网购的人群喊话应当喊什么呢？再问，这两类人群哪个人数多些？哪个比较容易被喊过来？哪个忠实时间长些？——你眼前的真理永远不是唯一，看到真理另一面的往往是赢家。

@龚文祥

互联网上10大购物流量集中地：1. 第一大购物流量集散地：淘宝；2. 搜索引擎上搜索购物相关关键词的人；3. B2C网站；4. 有过网购经验的用户的邮件资料库；5. 网址站的购物频道；6. 购物个人站；7. 团购网站；8. 比较购物；9. 网上银行；10. 购物论坛。网络营销诀窍："购物人群集中在哪里，推广就出现在哪里"。

2011-3-6 00:37 来自 微博 weibo.com 转发 677 | 评论 90 | 5

6月8日 17:06 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 5 | 评论 2 | 3

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.2　电商推广的三个层面

电商推广针对不同的目标可以分为以下三个层面。

第一个层面是针对消费者以效果营销为主，即以线上推广追求订单为主要目标。

第二个层面是针对行业公众以品牌营销为主，即扩大知名度及公信力。

第三个层面是针对商家供应商用户，通过商圈线下推广及行业论坛为主。

针对不同的人群制定不同的营销目标，这样才能事半功倍。在推广思路上有以下建议。

第一，知名度营销可以以炒作、创新、剑走偏锋、胆大妄为为主要思路。

第二，效果营销部分至少要全部测试10种营销手段，找到合适自己，并且ROI最高的3种手段集中投放；一般为SEM+导航+CPS+EDM等几种方式。

第三，爆炸性推广与常规推广要结合，很多营销手段需要持续积累才有效。

第四，用商品来推广吸引消费者的方式回头率最高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.3　电商推广的预算分配

我在电商自媒体创业之前做过很多年的电子商务广告，经我手上花的网络广告应该也有上10亿元，可以说我的经验都是烧钱烧出来的。打个比方，假如你是电商网站的老板或者你是管这一块的副总裁，有1000万元的市场推广费用应该怎么花呢？

一般我的经验是80％的市场费用都要投入到能够直接产生订单的效果广告上，而不能被一些第三方公司或者被自己属下忽悠，去大规模地投放只能扩大知名度的广告。如果做了很多广告只带来很大的知名度是没有用的，一定要把80％的市场预算投入到能够直接产生订单的广告中，在行业内这个广告投入产出比要能够达到1：3才算合格，也就是800万元的投放必须要带来2400万元的销量。

另外的20％要投入到只带来知名度，不要求直接产生销售订单的品牌广告上，但是需要带来一定的品牌效应。20％的预算投品牌广告，可以使线上广告转化率提升，这也是线下媒体分众传媒说服电商网站客户投放线下广告的一个重要理由。这里还有一个行业经验就是当品牌知名度提升1％时，电商网站的ROI能够相应地提升2％。

电商广告费用分配比例经验

1. 80%的市场费用要投入到能直接带来订单的ROI高的效果广告上。
2. 20%的费用要投入到能带来知名度，不要求并不直接产生销售订单的打品牌的广告上。
3. 电商花20%预算投品牌广告能提升线上广告转化率，足以覆盖品牌广告投放ROI。
4. 电商知名度提高1倍，转化率及ROI提到2倍。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

虽然行业经验如此，但有许多大的电商平台营销负责人仍然热衷于把大部分的市场预算投入到线下，苏宁易购就是一例，之前我在几个比较大的城市出差，发现这些城市地铁站烧钱最多的电商网站就是苏宁易购，简直可以用铺天盖地来形容。据了解，负责苏宁易购营销的主要还是当年做线下的那批人。我认为一个电商将几千万元、几亿元的预算大部分都在线下烧掉是有失妥当的。因为单纯的线下广告只能提升一部分的品牌知名度，对于网站的流量引入是比较少的。营销负责人把大部分市场预算砸到线下市场产生不了效果，老板会问责的。

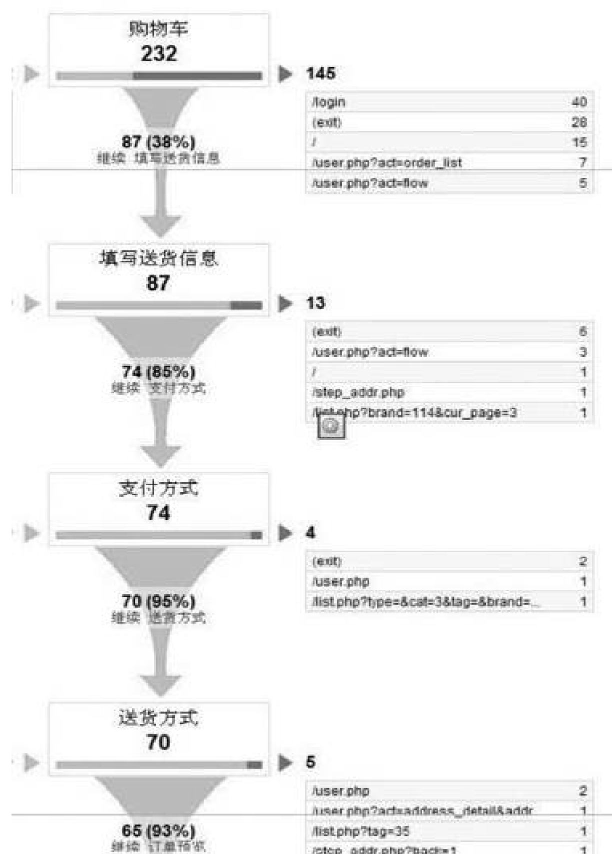
随着电商不断发展，广告主对于营销直接产生效果的需求也愈加迫切，现在不仅是线下广告，连单纯的线上展示类广告都在逐渐式微。现阶段的展示类广告还是以世界500强企业与4A广告操作为主，不追求广告对于销售的效果。从这个角度来看，500强的市场总监也比较好做，只一句“我们加强稳固了已经很高的知名度”就可以交差了。但大多数的中小企业老板只考虑效果广告，卖货效果是他们唯一关心的指标，所以中小企业的市场经理最难做。

既然不能指望品牌广告能够产生直接的订单，那么20%的市场预算投入到品牌广告所带来的品牌知名度提升的效果应该如何衡量？最简单快速的方式就是利用百度指数这个工具。例如，聚美优品上市前曾经花一大笔广告费投放到传统媒体上，却看不到一丁点效果，后来陈欧要求市场部的所有广告投放都必须以百度指数作为考核，在这个硬指标的约束下，聚美优品的市场推广表现明显好于竞争对手，最终顺利上市。

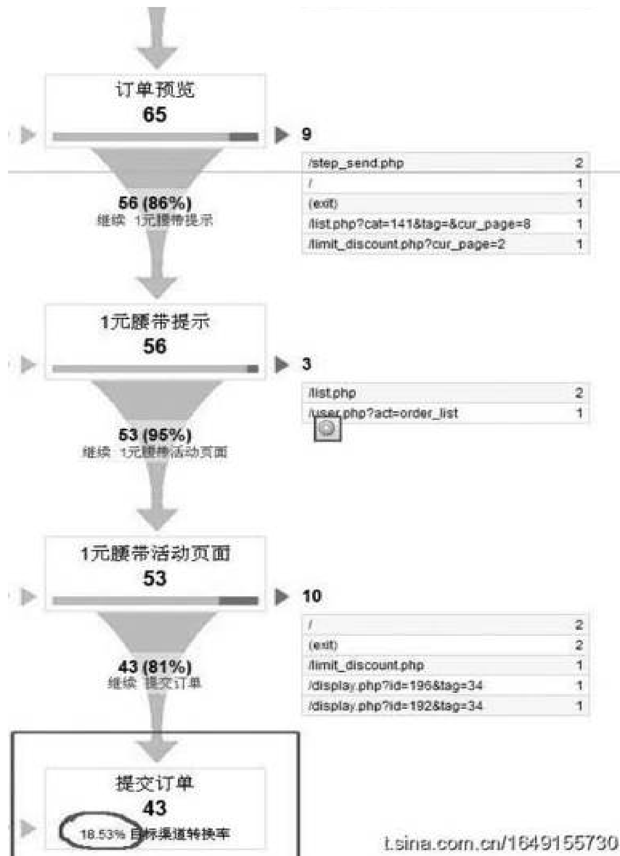
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

电商网站如果想让自己投放的广告达到一个比较好的效果，就必须减少用户操作环节，因为从广告所吸引过来的流量每经过一次点击或者其他操作环节，就会流失掉一部分，以至于最终达成购买的用户寥寥无几。为什么草根网站如山寨机、保健品的网络广告效果（ROI）是正规B2C投放广告效果的10倍？其原因就在于此。一般正规B2C网站从购物车页面到最终达成购买这个环节，就已经流失了80％的用户，而那些草根网站只需要用户填写一个手机号就立刻送货上门，货到付款，将这80％的流失用户用电话联系的方式留住了。所以在做效果广告之前，电商网站需要提前最大化地优化、缩减用户购买的环节，减少用户整体流失，将效果广告的效用发挥到最大。

下图显示了用户从将商品放入购物车到最后下单不断流失的过程。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



单品竞价电商模式的特点：1. 弱化注册线上支付流程。2. 突出特色功能，“用数字说话”、“强烈对比”、“专家推介”、“人证说服”权威部门保障，高度聚焦产品功能点。3. 凸显“消费证言”。4. 发货记录：一片“销售繁忙、发货密集”之繁荣景象。5. 强化免费订购电话：多次重复。6. 货到付款。

@龚文祥

为什么草根网站如山寨机、保健品的网络广告效果（ROI）是正规B2C投放广告效果的10倍，看看这个单品页面真实的转化率截图就知道了，正规B2C网站用户到了购物车，还要损失80%的用户，草根网站只需要填一个手机号就送货上门，将这80%的流失用户用电话方式留住了。

2010-6-29 18:12 来自 微博 weibo.com　　转发 768 | 评论 120 | 9

6月4日 23:07 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 22 | 评论 6 | 8

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.4 效益性推广

一般而言，电商网站的网络推广最看重的是效果，是广告的曝光及广告的点击量。在通常情况下是很容易达到较高点击量的。例如，通过腾讯QQ的聊天窗口广告，每天每条广告可以带来上千万的曝光展示及10万以上的点击量，但是这种投放会产生一个问题：如果广告全部停下来，这些因为好奇或者偶然点击的用户中有多少会成为活跃用户并产生购买呢？在这里，点击用户不等于活跃用户，只有活跃用户才能为网站带来价值。1个活跃用户的价值要远远超过10个普通点击用户的价值。

所以不但要有表面的流量和点击，更重要的是要有自己的活跃用户，活跃用户才是电商网站的主体和灵魂，是网站赖以生存的基础。而人均访问页面数（人均PV）则很好地衡量了一个网站的用户是否活跃。这个指标也反应了一个网站的黏性。大家如果有兴趣，可以通过这个网址http：//www.iwebchoice.com来了解现在主流电商平台人均PV的数据，也可以提交自己的网站信息以做对比。人均访问页面数也能够相对简单地衡量一个电商网站流量是否靠谱，人均PV页面数能够达到8～10是相对比较合理的水平。

做电商网站的推广需要讲究效益，按照中国B2C电子商务网站的一般规律：1000IP转化成最终购买的平均人数为3个，也就是平均转化率为0.3％，而企业花大量推广费推广电商网站有一个基本的前提，那就是购买转化率要达到一定的标准才有意义，这个在前文也提到过，需要达到1％。如果网站转化率达不到1％，就要进行谨慎的市场投入，摒弃烧钱式推广。还有一个衡量标准是电商网站的购买转化率提高至商品销售的盈利平衡点，这个时候就是不断加大市场投入的恰当时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

机。提高网站购买转化率主要有以下几个方式：针对目标消费群体进行定向广告投放，注意推广的质量，即商业流量比例高。另外，提高网站、产品及商品的吸引力可以比较有效地提高转化率。

效益性推广

按照中国B2C专业电子商务网站的一般规律：**1000 IP的购买人数平均为3（即转化率为0.3%）**。

提高访问量只有在购买转化率提高的基础上才能有意义。

针对目标消费群体进行定向广告投放，注意推广的质量，即商业流量比例高。另外，提高网站、产品及商品的吸引力，可以提高转化率。

电子商务网站的核心是转化率，在购买转化率提高到盈利点 时，就可以不断加大市场投入了。

如果网站转化率达不到1%，那么要进行谨慎的市场投入，摒弃烧钱式推广。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.5　十种最有效的推广手段介绍

10种有的效电商营销手法推广

1．SEM（搜索引擎营销）	合作方：紫博蓝
2．CPS（按销售提成）	亿起发 领克特 上海捷易通
3．导航（购物频道）	hao123/265/114la/360
4．EDM（邮件群发）	
5．微博营销	
6．口碑	外包水军
7．优惠券营销	购物论坛
8．购物搜索导航	覆盖前10%购物搜索网站
9．BD合作	和所有垂直网站合作，发优惠券
10．网上银行合作	EDM或发卡

以上是一个大电商在做推广时所用到的手法，值得传统企业学习。我再重点举例介绍一下优惠券及“一招鲜”这两种推广手段。

1．优惠券

在电商推广工具中，优惠券是一个比较常规的电商营销推广手段。虽然这个方法比较土，比较泛滥，但在市场上到处可以看到。这个营销工具对于女性群体来说效果确实很好。例如，电商网站在做促销时会向女性受众推出20元的买鞋优惠券，本来她们还不想买的，结果因为这个优惠券就直接下单了。所以说不能因为这种手段比较俗套就不用了。营销工具被使用得泛滥才证明这个手段是屡试不爽的电商推广手段。

2．“一招鲜”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

“一招鲜”的有效措施要用到极致。当年唯品会刚开始推广网站的时候就用了一个比较有效的推广手段，利用年历来推广网站，这对它未来上市起到了十分重要的作用。年历对于办公室白领来说，是一个必备的办公小工具，他们就推出一个推广策略：用户只需要在唯品会上消费一块钱的商品，便能够在网上免费领取一份年历卡，而这个年历卡看起来价值二三十元，其实批量采购回来只需要几元的成本。

唯品会就是通过这个“一招鲜”的策略在前期获得了几百万的购买用户，每个用户的获取成本才几块钱，这在B2C电商行业是非常低、非常划算的。这个技巧也是可以模仿学习的，比如不管是做珠宝还是生鲜的电商可以找一个看起来价值几十块钱，也是众多人群所感兴趣的产品，但是实际成本只需要几块钱。然后设置一个较低的门槛，例如必须要注册，或者是在网站上产生购买等。只需要用户按照要求做到，就送出这些礼品。通过这种方式带来第一批购买用户。如果能够完善网上体验，将转化率做到1％，网站ROI做到1：3，那么这个电商网站的营销推广算是初步成功了。

如果说携程是发卡发上市的，那么可以说唯品会就是送挂历送上市的。唯品会刚创办送了几百万个挂历给用户，换来几百万的实际购买用户及会员，基本很少做其他媒体广告。不到10元换来一个新用户，而对手做广告都是180元换来用户，差距很快加大。一件简单的事情不断重复做就是成功。

6月5日 09:49 来自 微博 weibo.com

收藏 转发 55 评论 28 67

几年前我在走秀网做网络营销，前期的用户及销量也是通过“一招鲜”的手段获得的。当时跟招商银行合作，向招商银行的客户发了600万个促销的电子邮件，这600万的客户都是在招商银行开过银行卡的客户，通过这个手段推荐走秀网的商品，效果非常好，高峰的时候一天就能有100万～200万的销量。走秀网通过这个推广手段积累了几

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

千万元的销量，而且当时因为是合作的关系，走秀网没有支出一分钱的推广费用。

现在有许多种电商推广方法，最好的策略是先每种方式都尝试一下，不断地试错，最终找到1～2个对于自身行之有效的方法，再坚持不断地重复放大去做，这样往往能够取得成功。前期的试错过程是必须的，在没有准确判断哪种方法有效之前，不同工具的市场费用的浪费是必要的。在找到其中一个有效方法后，可以将80％的资源及精力都放在上面。

电商营销的不同阶段要匹配不同的营销组合，在发展前期，企业应该重点强化效果类营销和适当的品牌营销，也就是大部分资源都投入在能够卖货的电商营销手段上；到了发展中期，企业需要进一步加大在品牌营销上的投入才能推动电商的进一步成长；到了成熟阶段的电商，例如现在的唯品会、京东、当当网，则需要进行更全面的整合营销及互动营销，包括微博、微信等新媒体工具都要着力去做，将互联网上每个网站及每一个营销渠道都当成转化用户的阵地。我个人认为品牌营销是电商推广的暗线，而明线永远是效果营销。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.6 B2C网站的一些平均数据

中国B2C的平均数据分享

1.网站转化率：千分之三。
2.推广ROI平均是1：0.3。
3.平均获得一个实际购买用户的成本是180元。
4.获得一个真实有效点击的成本是1元。
5.平均获得一个购物注册用户的成本是20元。

在这里与大家分享除了淘宝和天猫外，中国电商行业B2C网站的一些平均数据，这些平均数据都是众多B2C网站花费上百亿元的营销费用积累出来的平均数据。

1．电商网站的转化率，行业平均只有0.3％

也就是说，1000个人访问一个电商B2C网站，平均只有3个人会在上面购买商品，而比较成熟的电商例如京东、当当网、亚马逊等，其网站的转化率能够达到1％～2％。中国大部分的B2C网站转化率都不容乐观，这也是造成这几年中国B2C电商网站大规模死掉的重要原因。

2．B2C电商网站的ROI平均只有1:0.3

也就是说，在互联网上花出去1万元的推广费用，平均只能带回来3000元的销售额。

3．在互联网上获得实际购买用户的成本高达180元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这里的实际购买用户是指通过网络推广，吸引用户到电商网站并最终达成购买。

通过以上三个数据也能够明白为什么说中国的B2C电商行业是全行业亏损。2014年京东全年净亏50亿元，苏宁营业利润其实亏损14.59亿元，京东、苏宁都是比较大的平台，虽然做得还不错，但依然是亏损的，而大部分传统企业的电商几乎还没有成功的案例。在电商或者是网络营销方面比较值得传统企业学习的是华南电商的代表唯品会，截至2014年第四季度，唯品会已经实现连续9个季度的盈利。建议大家把唯品会当作B2C的电商网站的榜样来学习。

在中国互联网上的推广，一个有效点击的平均成本是1元，而获得一个购物用户的注册成本是20元。传统企业老总或者是负责电商的负责人需要对这些数据烂熟于心，对整个行业要有一个清晰的判断。大多数的电商品类做B2C都面临着盈利难的问题，而如果没有在电商营销推广方面的相关经验的话，基本上就不可能成功。因为中国本身的电商营销环境就是这么残酷。

我在微博公布这个经验型数据的时候，获得了2000多个转发，获得了电商营销界很多人的认同。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.7 电商推广的三板斧及三把刷子



我率先提出的以上电商营销三板斧、淘宝营销三板斧等电商说法，得到了电商行业的广泛认同。不需要多说，这里只强调如何执行。

举个例子，电商推广三板斧中提到购物导航，购物导航是最有效的三个推广手段之一，但具体如何执行呢？操作技巧如下。

第一步，购买1个大型网站入口，5个中型网站入口。

第二步，两周之内完成2000个小购物导航网站收录申请的提交，一般收录率在20％左右。

购物导航网站总数3000多个，用以上办法基本可以一网打尽。投入低，收效快。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

手工操作量很大，但推广无妙招，靠的就是比别人更狠更到位的执行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.8 B2B营销节奏

B2B营销节奏

工业品电商节奏：

1. 行业资讯网站宣传品牌，造势。

2. 品牌宣传与网络推广并重，以碎片营销、诱饵策划的方式获取意向客户，接单，打通线上线下流程。

3. 进核心B2B分销平台（1688等），招募分销商。

4. 最后，全网B2B营销，坚持重复放大， 自建商城辅助。

B2B营销，信任是基础

中国有许多工业企业，他们是如何做营销的呢？这里只是抛钻引玉，引用中国工业品电商第一人张有为的经验，工业品的B2B营销方式如下。

（1）对外信息发布中，标题突出地域名称。

（2）大量注册B2B平台，如1688等排名前10位的B2B都要注册。

（3）官网重点优化带地域名称的关键词和长尾关键词。

（4）重视博客、微博和微信营销。

（5）在B2B平台上有社区的，多发多写客户关怀和客户见证的文章。

（6）官网第一屏嵌入视频。

记得去年去绵阳演讲完，当地最大的插座品牌老板送我到机场，一路问的就是电商路径问题，我的建议是，B类工业品做电商，第一要做好阿里巴巴等B2B渠道；其次要做好官网及百度SEO；如果有资源与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

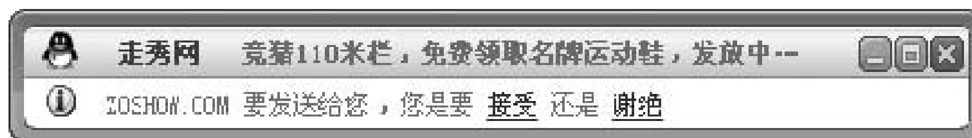
预算可以再用微博和微信推广插座品牌。电商路径就这些，对于三四线市场的中小工业品品牌，不要将电商策略与路径搞得很复杂。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.9　如何设计一个有效的网络广告

首先，讲一个我在走秀网做营销副总裁时经历的实战案例，我们要在站外推广一款运动鞋，然后设计师设计了如下两个设计稿。

第一个设计方案。



第二个设计方案。



如果你是电商负责人，你觉得哪个设计方案更好？

我在北大电商总裁班、清华电商总裁班、上海交大电商总裁班讲课的时候都举过这个案例，让总裁们举手表决，结果90％的人选择第二个方案，毕竟第二个方案看起开高大上且美观，而第一个设计方案像病毒式的广告设计。

然而，现实结果却令人大跌眼镜，这个问题不是学术讨论题，而是经过实践结果检验的。我在迅雷上分别投放了这两个广告，前者的点击量、转化率、订单量，均为第二个设计方案的5倍！

我讲课的时候说，这个案例，是来毁大家三观的实战案例：你们都是高级管理人才，但你们根本不懂大众网民的喜好及上网习惯。以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

后你们对于电商推广的审美要倒过来，即你们喜欢的东西，是大众网民不喜欢的；你们不喜欢的，其实是大众网民喜欢的。

例如，新浪文字链：“等降价？不如选分期！品质生活提前享受”的点击数是12427，而“265元如何购得3180元珍藏款天梭金钢男表？”的点击数是50855。

> 在电商总裁班，我还举过上面这个文字链的案例，在新浪首页同样位置投放以上文字链，结果第一个文字链的点击数是12427，第二个文字链的点击数是50855。电商总裁班的学员同样有80％选择第一个方案，觉得第一个文案优美。务实的网民只对关键词：名牌天梭表、价格、数字、优惠等感兴趣。对虚的、优美的文案其实没有什么兴趣。

对于一个网络广告设计，要有更好的效果，调整要基于以下几个方面。

（1）投放品类的选择调整。

（2）诉求内容的调整和优化——单品的选择。

（3）创意表现的优化。

（4）投放着陆页的调整优化。

（5）数据分析后调整。

调整一个网络广告设计的具体做法如下。

（1）精简LOGO、产品描述、抢购按钮等信息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（2）突出产品图片的新鲜感，增加卖点标签。

（3）价格信息更突显。

（4）采用纯色背景，突出产品图片。

（5）规定所有的素材都不超过5个元素。

具体到高转化的订购按钮的5个做法如下。

（1）使用大标题、红色加粗。

（2）增加红色虚线边框以吸引眼球。

（3）增加关于价格下降的标识。

（4）已被顶级在线零售商证明的带海军蓝文本的橙色按钮能增加响应。

（5）海军蓝文本给人信任感。

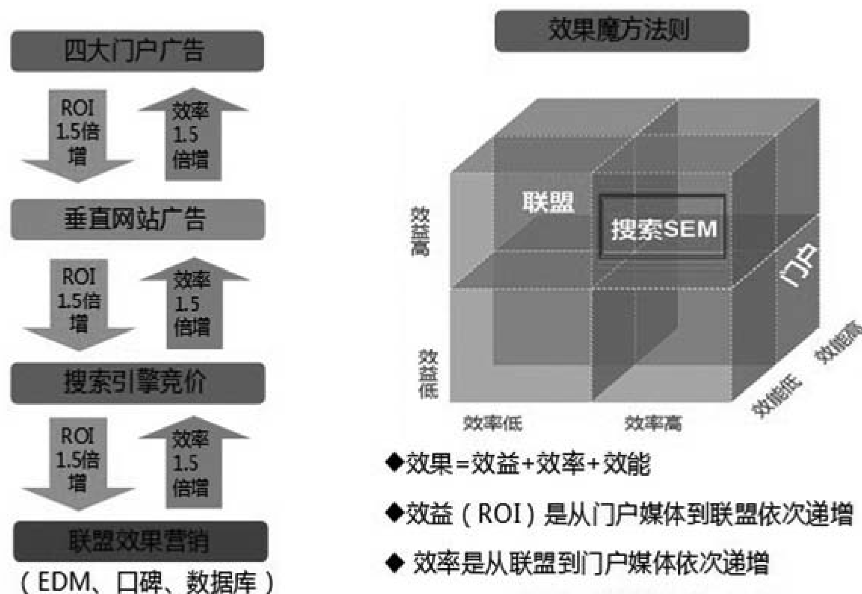
如果你掌握了以上方法，无论是网络广告设计，还是单品页的设计，会比没有按照以上方法设计的广告，提高几个点的转化率。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.10 网络营销的效果倍增法则

电商营销渠道主要有以下四个：依次是门户广告、垂直网站广告、搜索引擎竞价、联盟效果营销（EDM、口碑、数据库等）。

这四个营销渠道也大致遵循着一个效果倍增的法则，这个法则有个系数是1.5倍。从效率的角度来看，从联盟效果营销到门户网站依次按照1.5倍的系数递增，也就是覆盖同等数量的人群，搜索引擎竞价的效率要比联盟高1.5倍，而垂直网站又要比搜索的效率高1.5倍。依此类推，门户广告的效率最高。从ROI的角度看，这个顺序刚好反过来，在覆盖同等数量人群的前提下，联盟的ROI是搜索引擎的1.5倍，而搜索引擎是垂直网站的1.5倍，门户广告ROI最低，依此类推。这个1.5倍的系数的作用在于能够让大家比较简单明了地了解不同营销推广渠道之间的效果及效率的关系，以便在未来的营销推广中更好地做出适合自己的选择。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4.11 龚文祥谈电商推广【精简版】

1. 电商推广思路

具体推广思路：1. 知名度营销以炒作、创新、剑走偏锋，胆大妄为思路。2. 效果营销：至少10种营销手段测试，找到合适自己的ROI最高的3种手段集中投放；一般为SEM+导航+CPS+EDM等。3. 爆炸性推广与常规推广要结合，很多营销手段需要持续积累才有效。4. 用商品来吸引购买，用户推广回头率最高。

@龚文祥
电商推广的3个层面：推广目标分为3个层面：1. 针对消费者以效果营销为主，即线上推广追求订单为主要目标；2. 针对行业公众以品牌营销为主，即扩大知名度及公信力为主；3. 针对商家供应商用户，通过商圈线下推广及行业论坛为主。
2013-8-27 14:13 来自 微博 weibo.com　转发 196 | 评论 19 | 10

6月7日 20:38 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 32 | 评论 1 | 25

2. “二八定律”在电商行业也适用

二八定律在电商行业也还是适用的：1. 电商一般要将80%的推广预算给效果营销，20%给形象营销；2. 电商80%的精力做传统网络营销，如三板斧（SEM+CPS+AD)，20%的精力做新营销（微博、微信等社会化营销）；3. 电商成败80%取决于后端供应链基础与品牌定位，20%取决于前端运营营销。还有哪些电商二八定律？
2013-10-7 11:17 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 529 | 评论 51 | 19

3. 各电商营销三板斧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

提高客单价三板斧：包邮+套餐优惠+满减；技术营销三板斧：BI推荐、云平台、API；最新模式微商三板斧：移动电商+微商+O2O。大家继续列？

@龚文祥
电商效果营销三板斧"SEM+CPS+EDM"；促销三板斧"优惠券+货换用户+单品爆款"；电商品牌营销三板斧"AD+PR+购物导航"；电商新营销三板斧"微博+微信+移动互联网；提高用户重复购买率三板斧：短信邮件 +积分+会员等级。大家继续列电商三板斧？
2013-4-9 16:02 来自 微博 weibo.com 转发 719 | 评论 98 | 13

6月6日 17:19 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 17 | 评论 2 | 14

推广三板斧：淘客+直通车+钻展。

内部营销三板斧：关联营销+客服营销+DM营销。

运营三板斧：图片+文案+拳头产品群。

服务三板斧：专业包装+专业客服+赠品。

黏性三板斧：收藏量+爆款+商品描述。

4．电商推广组成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

电商在推广时要分成销售推广和品牌推广两部分，销售推广包括渠道推广、SEM、EDM、导航、优惠券这五大部分，考核指标是流量、是销售额、是ROI；品牌推广以软文、主题、事件、活动策划为主，以门户媒体、社会化媒体为载体，考核的非量化指标是品牌知名度、美誉度，量化指标是看百度指数。品牌推广让销售推广事半功倍。

@龚文祥

触电报专题之13 @庄帅 的电商微博观点精华：庄帅原来是我在走秀网时的同事，他后来有家居电商（创业）、零售电商（沃尔玛、王府井百货电商）等丰富电商经历，并在IT经理世界、销售与市场渠道版等发表了大量的电商原创文章，其微博上的电商经验总结值得大家关注与学习。

2013-11-19 21:48 来自 微博 weibo.com　　转发 233 | 评论 19 | 3

2013-11-19 21:50 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 54 | 评论 6 | 4

5. 传统企业做电商将线上做为推广渠道

今天，48届触电会史诗小宛分享了一个传统企业做电商的新思路：一个台湾品牌进入中国市场，拼命做线上推广，花5000万元推广费砸淘宝，各项搜索指标等都居淘宝品类第一，线上不追求订单与销量，完全因为电商的推广，导致线下的盈利。她的观点：传统企业做电商，将线上作为推广渠道而不是卖货渠道。



2014-4-26 21:57 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 240 | 评论 90 | 23

6. 剑走偏锋的非主流推广方法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

先不论道德，仅从效果来说，剑走偏锋非主流的推广方法我抛砖引入：1. 流氓软件、插件、DNS劫持、弹窗；2. 对有流量网站的职业经理人私人公关；3. APP刷机、盗版光碟植入；4. SEO民间高手公关；5. 获得竞争对手资料库； 6. 攻击炒作对骂； 7. 站群集群推广；8. 超高毛利仿大牌吸引流量，还有哪些？

2013-4-12 15:55 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 33 | 评论 11 | 3

虽然本书是讲电商营销，但很多传统企业的营销之道对80％的电商创业者及中小传统企业做电商的情况仍然适用。由于本书是个人化十分强烈的书籍，我不想举例宝洁、可口可乐等MBA营销案例，我从以前亲身做营销策划的小成功案例与真实经验入手，给电商创业者一些网络营销推广的启示，以下就是讲营销的一些常识：我们的潜在目标消费者集中出现在哪里，我们的市场推广就集中出现在哪里，这也是我过去10多年营销生涯中屡试不爽的营销经验。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件：我自己操作策划过的最有效的中小企业市场推广之道

我们的潜在目标消费者集中出现在哪里，我们的市场推广就集中出现在哪里。

你的产品要上市，如果找广告公司策划，那么他们往往会建议你如何做电视广告、报纸广告等媒体推广。可是，对于一些中小企业来说，由于他们的推广预算极为有限，三三两两、中规中举的针对普通受众打几十次电视广告、做几次报纸广告，不仅很有可能达不到推广的效果，而且你的推广资金还会因为这几项昂贵的媒体支出而全部用完。摆在中国绝大多数中小企业面前的现实问题是，在做不起媒体广告或者媒体广告并不是他们最经济、最有效的推广手段的背景下，市场推广该如何做？

前一阶段，我有意识地接触与研究不同行业的中小企业或个人，与他们一起探讨、实践“不做广告做推广”“推广费用1分钱都不浪费”的推广方法。我给他们出的“点子”思路其实很简单，就是应用“我们的潜在目标消费者集中出现在哪里，我们的市场推广就集中出现在哪里”的思路，将我们的推广资金集中而有目的的使用。道理虽然很简单，这个常识却被遗忘了或者没有得到很好的创造性应用。

说到“我们的潜在目标消费者集中出现在哪里，我们的市场推广就集中出现在哪里”这个方法，我想起我大学毕业后第1年就利用此方法成功的例子。那时我的一个大学同学刚毕业来深圳找工作，在一个舞台音响设备公司做业务员，公司也不指望一个刚毕业的大学生能够推销出几十万甚至上百万元的舞台音响设备，只是把他们作为一个活

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

广告载体将公司的产品信息传递出去，也希望得到一些潜在客户的名单。刚到深圳的年轻人也愿意被他们利用，反正包吃包住，也可积累工作经验，熟悉深圳环境。舞台音响设备需求者是深圳的大小歌舞厅、卡拉OK厅等，一家一家拜访人家根本不让你进去，即使进去了，采购舞台音响设备一般是老板本人，你根本没有可能见到他。我的同学跑了两周一个潜在客户的名片也没有拿回来，眼看要被老板炒鱿鱼了。

我得知这个情况后，告诉他，我有一个方法，可以让你脚都不用抬，还可以天天拿到10个潜在客户的名片，而且这些人还是马上要买舞台音响设备的。他按照我的方法，第二天就成为几十个业务员中业绩最好的，也深得老板赏识。

我的方法其实很简单。我知道当时在深圳只有一家卖舞台设备的商场叫先科商场，我叫他每天守在商场门口，只要有人出来就去搭讪交换名片，因为进此商场的全部是要买舞台音响设备的老板或采购员，可以说整个深圳要买舞台音响设备的人都集中在这里，舞台音响设备公司在这里集中推广比你花几十万元到特区报做广告要划算。自从有了这次印象深刻的推广策划后，在我以后的职业生涯中，我应用此推广方法屡试不爽。

一个虫草汤料产品的推广应用案例

客户的产品是一个以虫草为原料的汤料产品，准备在广东市场推广。由于喜欢煲汤的消费者毕竟是少数，如果做一般针对普通受众的媒体广告可能会浪费，而且客户也没有足够的推广预算支撑媒体费用。通过有目的的市场调查，我分析了所有我们的潜在目标消费者可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

能集中的地方，并总结出既是主要销售渠道，又是主要推广渠道的三大类消费者集中地，并建议客户进行集中的资源推广。

1．虫草汤料主要渠道市场营销之一：中高档酒楼

思考点：凡是到中高档酒楼吃饭并点煲汤的顾客都是我们的潜在目标客户，理由是喜欢点煲汤的顾客可能是喜欢煲汤的消费者。

操作方法：如啤酒小姐进酒楼促销一样，我们组织我们的宣传队伍，利用专门的虫草产品展示架，凡是点煲汤的客户，写菜小姐借机推销我们的虫草汤料（以提成来调动写菜小姐的积极性），并告知我们的推广员，在目标客人吃完饭要离开酒楼时作现场推介。

好处：中高档酒楼既是我们的销售渠道，又是宣传的窗口与阵地。酒楼推广既避开了所有汤料竞争对手（他们都集中在超市推广），又是买的起产品、喜欢煲汤的人群最集中的地方。推广了一段时间后，还可与较有影响力的酒楼合办虫草煲汤饮食文化节，将推广达到高潮。

2．虫草汤料主要渠道市场营销之二：大集贸市场鸡鸭档口

思考点：虫草鸡、虫草鸭是最为普遍、最大众化的虫草汤料应用的对应产品，集贸市场鸡鸭档口又是最喜欢煲汤的人出入的地点，我们的潜在目标消费者大多集中在此，值得我们大做文章。

执行手段：制作精美展示推广架（展示架现场要能煲汤，增加气氛，容易引起人们围观），经集贸市场管理者批准，在形象较好的集贸市场鸡鸭档口设立促销点，宣传与销售同时进行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

注意点：集贸市场推广是否会影响产品品牌形象？ Yes or No。如果我们的展示架制作精美，产品陈列美观，现场推广员形象素质较为得体，而我们又是选择较为高档的集贸市场，那么不仅不会影响形象，虫草汤料的促销反而会成为嘈杂环境中的靓丽风景线。

3．虫草汤料主要渠道市场营销之三：健康小区促销

思考点：现在，许多住宅小区开发商都打出了健康小区的口号，在此背景下，我们针对广东特有的大量在家不上班的所谓“师奶”、“二奶”，针对她们给在外打拼的男人煲汤作为她们抓住男人手段的心理，有倾向性地进行小区推广。虫草产品的滋阴壮阳功能也迎合了这种需求。

操作方式：把握好正确的时间，下午两三点是这些不上班的住家女人最有闲暇的时候，以小区推广介绍虫草煲汤知识的方式，以现场煲汤热气腾腾的方式来推广。

虫草汤料企业如果采用常规的做几次报纸广告，做几次电视广告，发几次单张，面面俱到分散广告费的做法很有可能效果不大，浪费了广告费，又启动不了市场。不如采用以上渗透的策略，在宣传推广上集中两到三个有力的亮点，集中火力推广，只要是有利于产品的创新推广方式，就可以做，可以去尝试。比如喜欢煲汤的人常常到书店翻煲汤的书，这也是我们目标客户集中的地方。

我们组织了一个跑书店的宣传小分队，他们的工作就是每到一家书店就翻煲汤的书，凡是有讲到用虫草煲汤的那页，就将我们设计的精美虫草汤料的单张夹进去。如果我们将一个城市所有书店中的煲汤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（虫草）的书夹满单张，其效果比随便在大众媒体做一个常规广告好，也经济得多。

由于预算有限，我们还利用一切可以利用的资源，发动公司所有员工成为公司兼职推广员。

- 手提袋人体广告：员工基本坐公交车上下班，所以每天可以提着虫草汤料手提袋上下班。女同事周末提着虫草汤料手袋逛街，这也是为产品做流动宣传。
- 书店煲汤书插页推广：鼓励大家去书店看书时找煲汤的书随机插虫草汤料单张广告。
- 业余理货员：平时大家逛商场超市时，见到公司产品，就将其摆放到显眼位置。
- 制造流行：见到商店没有虫草汤料产品时，就问有没有虫草产品卖，听说某某虫草产品不错呀。暗示商店进货。
- 网络宣传：规定大家发电子邮件时，在签名文件处加上公司网站，并加上产品广告语“某某虫草汤料，让你健康呼吸每一天”每次向外发一封邮件，就给公司的汤料做了一次广告。
- BBS宣传：要求员工平时上网时，在讨论煲汤、健康养生、住宅小区的论坛中，以巧妙的方式发帖子宣传我们的汤料产品。

可能有一些人瞧不起这些小“伎俩”，但对于所有小企业来说，不失为一分钱不花却切实有效的推广方法。

三天找到了三个月都找不到的工作

下面再举一个我亲身策划的应用“我们的潜在目标消费者集中出现在哪里，我们的市场推广就集中出现在哪里”的方法，让一个女孩5

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

天就顺利找到工作的小案例，说明此方法的巨大威力与应用的广泛。

一次，我在深圳偶遇一个漂亮女孩，她是重庆一家航空公司的退役空姐，长得确实十分美丽，可是她来深圳找了近3个月工作竟然找不到，她只是希望找一份1000多元月薪的文员工作。问了一下原因，才知道问题所在：她没有文凭，除了空姐经历没有任何公司工作经历，做文员她还不会使用计算机、不会打字，投了几十份简历几乎没有通知她面试的。我对她说，你只要分析一下你要找的“目标公司在哪里，你的简历就出现在哪里”，并将你的简历修改下，我保证你一周就能上班。于是我用广告公司产品的定位方法帮她改了简历。

广告口号即简历标题改为“空姐来深圳找工作”；使她的简历从上万份简历中脱颖而出。

目标对象：港资企业深圳办事处前台文员。

因为一般企业包括正规外资企业讲文凭、讲技术，她就绝对不考虑投递简给这些公司，肯定浪费时间与精力。而小型港资企业注重形象，又不会太拘泥于学历等，因此她的优势恰好可以发挥。

优势包装：谁都知道空姐形象好，但你一定要结合企业需要写出来，没有一个人事主管会主动判断与思考空姐对文员的优势：“我受过专业的、职业微笑训练，给客户带来甜美的微笑；我受过专业的站姿、坐姿训练、我的声音也受过专业培训，我的良好形象会为企业增色不少；更重要的是，几年的空姐生涯，我的客户服务意识无与伦比……”。另外，外形优势也要直接的、毫不隐讳的写出来“我美丽大方、气质高雅，自信亲切、明眸皓齿”。“花瓶”也没有什么不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

好，即使在深圳，能作高档“花瓶”的也没有多少人，进了公司，再去学习工作技能，通过努力就能从“花瓶”变成一个有技能的白领。

在工作对象定位于“港资深圳办事处”及“前台文员”后，我让她在人才网站51job及CJOL上按照上述两个条件搜索了10个前台文员工的岗位，发了10份简历。

结果5天之内有5家公司通知面试，3家公司表示录用她，她选择了一家香港广告公司深圳办事处做前台文员，月薪2500元。现在，她已经是这家公司客户部的高级职员。如果她还是漫无目的的发简历，可能半年都不一定能找到工作。可见，一个人知道自己的“目标市场在哪里”，是多么重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第3部分　电商渠道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第5章　传统企业转型电商，如何做好电商渠道

5.1　如何应对线上、线下渠道冲突

5.2　传统企业的电商渠道策略

5.3　传统企业应重视做渠道分销

5.4　建立电子商务互联网全渠道体系

5.5　传统企业如何做跨境电商渠道

5.6　龚文祥谈电商渠道如何做【精简版】

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在电商时代，渠道对于传统企业仍然是重要的，我不同意互联网思维鼓吹者的关于渠道全部扁平化、碎片化，甚至在互联网时代渠道被消灭了等论断。这些移动互联网革命思维的论调是不符合企业运作现实的，广大传统企业也无法在企业实际运营中执行。

传统企业老板做电子商务，第一个要考虑的是如何避免线上线下渠道冲突问题，在没有考虑清楚这个问题前，没有一家传统企业老板内心会真正地大力做电子商务。因为线上价格一般要低于线下10%到20%，他们的担心是电商增加1000万销售额，但冲击线下会减少1亿元的销售额。如何解决，我个人总结了8点思路可参考。

线上与线下渠道冲突8大解决思路

2011-6-21 10:12 来自 微博 weibo.com

推广 | 转发 1823 | 评论 301 | 10

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5.1　如何应对线上、线下渠道冲突

传统企业做电子商务面临着一个很重要的障碍，就是线上与线下的激烈冲突。这是很多传统企业老总或者老板必须要考虑的一个问题。很多传统企业虽然电商做得很好，但是会出现两难的情况：电子商务渠道虽然增加了销量，但是线下所减少的销量更多，引起线下渠道商的强烈不满。据我了解，这个情况是普遍存在的，许多传统企业都在这个问题上栽了跟头。辛苦经营数十载的线下渠道和互联网渠道之间的矛盾似乎很难解决，如果太固守线下渠道就势必会弱化在互联网端的发展，但太过强化线上渠道又必然在价格体系、分销体系、供应链体系上冲击原有的线下业务。

在没有考虑清楚这个问题前，没有一家传统企业老板会发自内心、真正地大力做电子商务，因为线上价格一般要低于线下的10％～20％。在这种情况下，虽然电商增加了1000万元的销售额，但线下由于受到冲击会减少1亿元的销售额。例如线下有5000家专卖店，3万多名员工的中国较大休闲服装品牌以纯，在2013年年初就是因为线上与线下冲突的问题关掉了它的天猫旗舰店，彻底退出了电商。这也给所有要做电商的传统企业一个警示：传统品牌在没有解决线上与线下冲突的条件下做电商一定会出大问题。

电子商务在中国有一个比较特殊的现象，那就是线上产品的价格一定要比线下低10％以上，这个现象已经成为中国电商的常态，没有办法逆转。很多专家或者学者教授说企业做电商坚决不要打价格仗，要靠增值服务来获取利润。这个理论听起来有道理，但残酷的现实却让它在中国根本不可能实现，因为消费者已经养成了习惯，淘宝、天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

猫上的价格不比线下低10％他就不买。这种大势是不可逆转的，也不是一家企业就能够改变的，所以必须要去适应，而不是逆潮流行事。

传统企业在没有理顺品牌商、线下经销商、分公司、办事处、消费者、线下服务商等这些业务关系之前，是不会轻易花大力气做电商的。电子商务并不是简单地在网上卖货，而是需要通过互联网将以上原有的关系重新组织管理起来。线上与线下渠道以及业务关系的理顺，比电商卖出几十亿元产品的意义要重大得多。如何解决线上与线下的渠道冲突？我个人总结了8大思路给传统企业做参考。一般传统企业可能只用2～3个方法就够了。

线上与线下渠道冲突8大解决思路
线上是线下渠道消化存货的渠道（下水道策略）
线上是区别于线上商品的渠道（网络专销品牌）
线上是弥补线下渠道不足（地区补缺策略）
线上带动线下跑（中低价品牌）
线上提升品牌为主（主流品牌不影响线下）
线上线下渠道与价格一致（规模促销例外）
线上增值线下（线下商品增值后与线上）
线上网店与线下店互动协作（未来线上线下融合）

（1）下水道策略

线上销售作为消化线下库存的渠道，实际上就是产品区隔的模式。线上销售的产品主要是过季的库存产品，而线下实体店不再销售库存产品，如此一来，线上、线下互不交叉，是两套不同的价格体系。做服装的传统企业比较多地采用这个策略，同时这也被证明是一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

个很靠谱的策略。简单地理解就是把去年线下门店没有卖完的货全部拉到线上卖，把线上渠道作为库存的下水道。这样线上与线下之间就不会产生冲突了。这也是传统企业做电商解决线上、线下渠道冲突最直接的一个策略。当时唯品会能够成功也是在一定程度上得益于这个策略。唯品会定位自己是专门做特卖的网站，其实就是把各大知名品牌在线下渠道卖不完的库存通过1～2折的低价拿过来，然后在网上以低价卖出去。其产品是正品，但由于是帮助传统企业消化库存，所以价格很便宜，因此受到消费者的追捧。对传统企业而言，因为线上卖的是库存，这样也不会因此冲击到线下的销售。

（2）网络专销品牌策略

网络专销品牌策略就是线上销售的品牌区别于线下门店的品牌，即网络销售设立全新的品牌、产品以及服务，这样消费者就无法与原有品牌的产品以及服务进行对比，实现线上、线下区隔的目的。以纯在2013年1月份选择关闭线上天猫旗舰店，其原因是有一次在经销商大会中，几乎所有的线下经销商因为受到线上渠道的冲击，选择造反，威胁不做以纯品牌了。对以纯而言，线下渠道才是大头，这一块是根本，不能放掉。但线上渠道又是未来的趋势，不跟进又不行，所以当时以纯的老板宣布终止以纯品牌的电商渠道销售，重新从零做一个新的网络专销品牌A21，这才解决了线下与线上的渠道冲突问题。所以说，不解决好线上与线下冲突这个问题，以后一定会付出很大的代价。如果你是传统企业的总经理或者负责人，事先若不慎重考虑这个问题，则很可能会因为这个问题的爆发而被撤职。

（3）地区补缺策略

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

地区补缺策略是指线上渠道的建设主要弥补线下渠道覆盖的不足。这一点比较好理解，例如很多南方的传统企业主要的线下经销网络都集中在南方，而没有覆盖到东北地区，所以可以通过电子商务专门做东北市场，从而弥补线下渠道覆盖不足的问题。这种模式主要适合企业处于初步成长，地面渠道覆盖能力有限的阶段。

（4）品牌线上与线下客户区隔的策略

品牌线上与线下客户区隔的策略也是价位的区隔，不同的价位可以区隔开不同的消费群体，这样能够通过线上低价格的品牌产品的曝光展示带动线下高价格品牌产品的销售。因为线上渠道的消费能力或者消费习惯导致其客单价相对较低，所以可以把一个品牌的中低价格的商品放到线上来销售，而把价格相对较高的产品放到线下来销售。这样一来，品牌在线上的曝光能够提高并且带动线下品牌的销售，还不会导致两者之间的冲突。例如科通芯城就是采取这样的模式，其线下渠道主要针对客单价高的传统大客户，而线上主要面对的是客单价相对较低的中小企业客户。

（5）线上渠道以提升品牌力为主的策略

线上渠道以提升品牌力为主的策略是指在线上消费人群积聚的购物网站等地方打广告，主要促进线下的销售。通俗地理解就是做电子商务重点在于宣传线下、做品牌，而不在于在线上卖货，这个策略用得比较多的是一些欧美的大品牌。我接触到的一家中国台湾的企业就是采取这样的策略，这家企业在线上的销量很低，但在线下卖得极好。其成功的原因在于它花了上亿元把淘宝、天猫上关于他的品牌的关键词全部买断，在很短的时间内做大了品牌影响力，引导线上的人群到线下购买，从而促进了线下销售的极速增长。这种把所有精力都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

用在线上做推广，然后让线下产生销量的做法也是一种思路。当然是否合适要根据企业的自身情况来定。

（6）线上、线下价格完全一致的策略

线上、线下价格完全一致的策略比较适合强势的传统企业，但由于规模性促销而导致线上、线下价格一致的情况除外。在这种策略下，要求传统企业的销售网络是由分公司，而不是经销商所构成的，另外，所有的线下门店都要求是直营店而非加盟店。总体而言就是需要传统企业对于线下渠道有非常强的控制力。现在的苏宁采取的就是这个策略，其线上与线下的产品价格完全一致。因为在企业转型初期，线下所有的系统都要重新规划设计，保持与线上的协调，这一点所需要付出的成本投入巨大。

（7）线下商品增值之后在线上销售的策略

怎么去理解这个策略呢？举一个简单的例子，现在在线下市场中到处都能看到耐克的鞋子，如果耐克跟腾讯合作，推出一款QQ版的耐克鞋，专门在线上销售，则这就是所谓的线下商品增值后在线上销售。虽然还是耐克鞋，但是稍微修改增值了一下就变成不同款式的产品。百丽电商就曾经用过这个策略，在他们刚开始做电子商务的时候，为了避免与线下渠道的冲突，曾经把线下的某一款鞋子在颜色上稍微修改增值了一下，就成为一个同一品牌下的不同款产品，然后在线上销售。

（8）线上网店与线下门店的互动协作策略

线上网店与线下门店的互动协作策略实现了交易环节的区隔，线上负责接收消费者的订单，线下传统渠道负责完成订单，线上、线下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

强强联手，实现传统门店与电子商务的协同以及互补，这个策略也叫O2O模式。例如一家传统企业是卖服装的，湖北武汉市的一位消费者在线上下了一个订单，然后由离这个消费者最近的一家专卖店直接送货上门，这样消费者就完成了一次O2O的消费体验。在这次购买当中，线上扮演的是引导购物、结算支付的角色，而线下扮演的是物流配送的角色，两者互相补充，不产生冲突。另外，不仅企业的物流配送成本降低了，而且消费者享受到了极速的物流体验。虽然表面上看这个模式很简单，但在实际执行操作层面是非常复杂的，其中涉及信息系统建设、员工利益分配及培训、物流体系重新建设等一大堆问题。类似于这种O2O模式在中国没有几家企业能够做到，即使是互联网领域的巨头BAT在O2O上面也没有太多建树。

> 类似如何解决线上、线下冲突的问题在其他电商类书籍中是很难看得到的，也很少有人会跟传统企业去探讨这个问题。但在电商的实践中，这是一个无法避免，并且必须要解决的问题，所以这里重点提出以上8条思路给大家做参考。关于具体应该怎么做，传统企业的电商负责人可以从自身情况出发，挑2～3条适合自己的策略就行了。当然最后需要着重强调的是，如果企业老板真的重视电商，企业的线上、线下渠道冲突也就不成问题了。

这里附上亿邦的叶志荣对以上8条策略的补充意见，以供读者参考：对于（1），如果是较大区域分销代理制，则库存产品不好回收；如果是代理商自己清淤，则价格体系会乱。对于（2），目前比较可行的办法是对后端运作要求较高，另外可能抵消生产的规模化效应。对于（3），地区补缺策略依然有价格洼地风险，使二级代理向一级代理要求降价。对于（4）及（5），未成熟品牌，线上对教育市场有用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

对于 （6），强势品牌对统一定价有话语权。普通品牌完全统一定价有可能失去渠道积极性。对于（7），线上已给消费者造成了低价惯性。对于（8），这是未来必须要解决的模式。线上、线下都是找销路，每条销路都能覆盖彼此不及的盲点，除非有选择地放弃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5.2 传统企业的电商渠道策略

在中国这个复杂多变的市场中，渠道的作用远远大于品牌的作用。如今中国很多本土品牌能够打败跨国品牌的关键制胜法宝就是渠道，可见渠道对于企业的重要性，在电商市场也是如此。

渠道对企业而言，从费用的角度来看是成本，但是从销售的角度来看是资源。当年马云所宣称的渠道成本论被许多人奉为电商真理，他们认为电商能够消灭渠道，让品牌商直接面对消费者。殊不知，电商平台本来就是一种渠道，类似于线下不同地域的经销渠道。不同的电商平台，同一个电商平台的不同店铺入口都是渠道的一种。渠道不仅是品牌商的销售端口和品牌展示资源，还能帮助品牌商分散风险。电商行业内的资深人士都懂得这样一个道理：一年十几亿元的销量，宁可放到10个渠道，每个渠道1亿元，也绝对不能将这10亿元的销量单单放在一个渠道，例如淘宝和天猫。对于传统企业，做电商渠道就是最好的电商营销方式。

> 在中国的市场环境下，不管如何强调渠道的重要性都不过分，即使是外资企业进入中国，也不得不适应现状。

一位曾经在飞利浦照明市场销售部门工作多年，也曾经领导过GE中国照明团队的网友透露，当年飞利浦照明进入中国时十分重视渠道建设，强调市场占有率，他们调动一切资源，甚至让利于经销商和最终用户。而GE照明却更看重短期利益，不尊重市场现状，期望通过品牌建设以及营销费用的投入来培育市场，最后其因为缺乏有力的销售渠道，市场业绩远远落后于竞争对手飞利浦照明。所以在品牌知名度以及渠道成熟度之前，应该优先考虑选择做渠道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我的触电会里面有一个会员，他在天猫平台上专门做化妆刷生意，这个品类是一个电商小品类，整个行业在淘宝、天猫的年交易额只有6000万元。由于整个行业内都没有知名的品牌，这位会员希望按照打造化妆刷第一品牌的策略来做电商。而我却不认同他按照品牌的思路来做，因为做品牌投入巨大，不是普通的中小企业能够承受的。最后我建议他不要考虑做品牌，要先完善电商渠道，以卖货为主要目标。因为在中国目前的电商环境下，渠道优先于品牌。

另外一个反面教材就是我的一位做电商的好友，2014年他电商创业失败后来拜访我，期间他总结自己电商创业失败的教训：由于过多地受到新潮思想如互联网思维的影响、过多地参考市场新锐的互联网成功案例，导致其在创业期间一味追求独特个性、差异化。他整整花了一年时间，请了最好的品牌策划、设计师、品牌故事文案，花了很多钱，追求产品的极致完美，但是等产品推出之时，创业资金已经消耗殆尽。最后他总结成一句经验：如果一开始只做电商渠道、追求卖货或许就不会失败了。

中国传统企业做B2C的现状是大部分企业80％的销量来自天猫、淘宝渠道；而电商做得比较好，并且线上销售额能上亿元的传统企业电商60％的销量来自于淘宝、天猫，30％的销量来自于其他第三方B2C渠道，而只有10％的销量来源自身的B2C官网。B2C电商平台的订单来源主要由以下几个渠道组成：SEM占25％，媒体硬广占20％，CPS占15％，EDM占10％，手机移动互联网占10％，其他渠道占20％。

传统企业电商的推广应该是建立在拥有完善销售渠道的基础上，即第一步是先开通淘宝、天猫渠道，建立完善的商品供应链以及运营体系；第二步是全方位地建立线上渠道；最后一步才是针对品牌做大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

规模的推广。按照这种节奏，企业的营销费用才不会被浪费。有销售渠道的推广能够事半功倍，而无销售渠道的推广是事倍功半。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5.3 传统企业应重视做渠道分销

在互联网时代，大家会有一个误解，那就是线下好卖的商品在线上也一定好卖。很多线下的传统企业也认为自己手上拥有货源，如果有众多天猫、淘宝店铺帮忙分销，则也能卖得不错。其实这个认识是错误的。传统企业需要认识到线上与线下其实是两个完全不同的市场，作为品牌商不可以不懂网络零售，不能只把自己的业务简单地交给电商代运营公司或者扔给分销商去做。其实品牌商自己就是最给力最典型的渠道。

（1）品牌商如何发展分销商

品牌商应该如何发展分销商呢？品牌商发展分销商的前提是必须自己走完整个销售闭环，然后再把成功的经验复制给分销商，而不要去指望很牛的分销商帮你冲锋陷阵改变战局。因为人家牛，自然也就看不上你，不愿意把资源都投入到你这一边。

许多原来做外贸的传统企业会有这样一种错觉：之前自己的产品出口海外销售额随随便便都是几百万或上千万美元，拿到线上去卖或者做分销应该也不差。但结果往往是在线上销售业绩惨不忍睹，为什么？因为之前出口海外的产品只需要对接外国买手公司就行了，人家提需求，工厂只负责整个市场运作的其中一环：生产，而外国客户则把消费者行为分析、营销等环节全都包了。等到这些工厂要转型做电商的时候，才发现自己除了生产什么都不会，在电商行业遭遇挫折也就成了必然。如果这些工厂连自身的电商内功都没有修炼好，那么又如何去发展网络分销呢？

（2）品牌商如何选择分销商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

传统企业在做分销招募的时候应该遵循“大致精准，精尽量多”的原则，要寻找最适合而不是最优秀的分销商。这个很好理解，“吊丝”找“白富美”大多是悲剧。那么怎样才是最合适的呢？最合适的分销商需要具备以下三个特征：懂行业，有能力，有意愿。

如何去选择分销商？可以从产品的互补性以及替代性来出发去思考。举一个例子，电高压锅在厨房小家电类目中销售就是按照产品替代性来操作（与店铺的其他产品形成替代关系）；而如果这个电高压锅以妈妈居家必备的产品描述放在母婴店铺中销售，就是按照产品的互补性来操作（与母婴类的其他产品不冲突，形成互补关系）。

挑选分销商的主要方法是挖掘公开的数据进行筛选分析，然后过滤出符合自己要求的大致精准的分销商。招募的数量需要在自己的成本可接受的范围之内，尽可能地让更多经销商进来“赛马”。作为品牌商，需要把握住分销商数量、质量以及成本的平衡点。

（3）招募的分销商能够给品牌带来怎样的价值

第一，快速传播品牌，例如100家分销商上架商品，需要向10000家店铺宣讲品牌；

第二，廉价展示产品，例如100家分销商上架商品，每月获得免费流量数万，品牌得到大量曝光；

第三，积累长期合作伙伴，例如100家分销商上架商品，其中会积累十几到几十个长期合作伙伴；

第四，作为产品“裸测”的优秀手段，例如100家分销商卖一个月的商品，就知道哪里出问题了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

招募分销商是测试产品好不好卖最好的测试方法，其可以衡量这个产品是否具备天生的流量势能，能不能得到消费者的认可。许多品牌商都是通过做许多直通车推广，以及页面优化等各种烧钱的方法来衡量测试产品的，其实这是一个误区。通过招募分销商来进行测试能够很简单地了解到产品是否具备爆品的潜质，从而能够用较小的成本修正精力的投入方向。所以说招募分销商还是一个降低试错成本的有效手段。

第五，提高品牌排名，在客观上拉高了旗舰店的销售业绩。

而获得以上这些价值所付出的成本几乎为零，据淘宝分销第一人陈柱子透露，绝大部分客户在3个月内的分销毛利已经可以大于招募所付出的成本。

（4）分销商的运营原则

分销运营需要遵循“先赛马，后强关系营销”的原则。招募分销商是概率事件，需要冷静地看待，一般招募信息到达1万家网络店铺，到最后招募成功的可能也就有100家，招募成功率是1％。刚开始的时候就是一个广撒网的过程，要确定自己的要求以及规则，让众多分销商先进来，然后开始“赛马”。在这个阶段的运营就是不跟进（明确规则即可）。等到有做得比较好的分销商冒出来的时候就要开始对分销商进行1对1的跟进，将网络招募过渡到做生意的本身，要尽量多跟这些分销商沟通交流，尽量多地占用他们的资源，不要局限于淘宝和旺旺，QQ、手机、微信等能够用的手段全都用上，甚至在线下的沟通也都是必要的。这个时候，跟进分销商的可就不能是客服了，而要是真正了解分销商需求，能够与分销商建立信任关系的渠道业务员。这一点也是经常被品牌商所忽略的地方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（5）网络分销不能代替直营，直营也没有办法让分销渠道消亡

网络分销不能代替直营，一个很重要的原因就是现在电商行业中的商品泛滥，流量入口十分单一，重度的马太效应使得现在的分销商的日子极为难过，像以前那样做简单的分销铺货已经解决不了产品难卖的问题了。

从相反的角度来看，电商的扁平化直营也没办法让分销渠道消亡，这主要有以下三个原因。

第一，品牌旗舰店类型的单店解决不了用户多样化的需求，客户会出现在不同地方或者不同的消费场景中，通过不同的关键词找到他想要的东西，不同的消费者有着不同的细分需求。如果想要覆盖到这些不同的消费者，单店是远远做不到的。所以即使是小米、苹果这种极具知名度的品牌依然需要多渠道来覆盖消费者。

第二，分销商的参与能够让品牌商更好地利用除自己以外的资源帮助品牌成长，同时也能够与客户建立更多的接触点，为客户带来更好的服务。因为在品牌服务中，人与人的交流是不可被替代的，而品牌商要接触每一个需要服务的消费者也是不太现实的，所以让分销商来参与就是一个很好的解决方法，当然前提是分销商也能够分到红利。

第三，从电商平台的角度出发，他们很有动机去限制单店的规模，通过控制流量入口，鼓动卖家在平台上投放大量广告来提升自己平台的业绩。特别是如果某品牌开始大力发展自营B2C电商网站，则很可能会在主流电商平台上失去原有的支持。在这种情况下品牌就需要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

网络分销商来扩展品牌产品的流量来源，从而降低品牌旗舰店因过多依赖平台而带来的集中风险。

中小传统企业的小品牌更需要分销。虽然说现在的世界是平的，信息的流动很快，消费者只需要通过互联网就能够与任何品牌建立连接，但是各种乱七八糟的信息也充斥着消费者的心智，消费者每天都被无穷的信息包围着，几乎没有时间去寻找品牌信息，主动搜索的需求逐渐下降。而分销的好处就是能够在第一时间将品牌呈现在客户面前。对具备知名度优势的品牌而言，类似小米，像平地中的一座高楼，大家都能够看得见，所以对于分销商的依赖也相对较弱，但一旦这种品牌没能够在市场上保持领先的位置，其雪崩的风险也就更大。对知名度低的小品牌而言，分销是低成本、高效率、精准的传播途径。

（6）传统企业怎样才能把网络分销做好

首先传统企业需要把多样化做到极致。把多样化做到极致主要分为以下四个方面。

第一，越是非标准的产品越适合做分销，因为这样不仅能够保证分销商的专供产品，还打乱了消费者心智中的比价系统，实现产品覆盖较多消费者群体。

第二，消费者需求、消费场景、消费人群等消费者接触方式的多样化。

第三，充分利用分销商的背景、资源以及销售方式的多样化。

第四，运营方式的多样化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

企业只需要对以上四个方面进行不同的排列组合，就能够形成针对不同分销渠道的不同卖法，从而覆盖到每一个有潜在需求的消费者。

案例分享：如何通过30天招募到100家精准的分销商

这个案例是淘宝分销第一人陈柱子（微博：@陈柱子）所服务的客户的案例，陈柱子也是触电会专门做淘宝分销服务的会员。为方便读者理解这个案例，我把他们公司的服务标准也列出来：只服务入驻天猫供销平台的品牌商，服务周期是到督促商品上架为止，商品上架之后移交给品牌商跟进，不负责后续客户的跟进，不包出单也不抽佣金。当然也保证分销商移交时是合格的。

陈柱子服务品牌商的工作包括：第一，根据分析市场行情、产品阶段，快速理解品牌市场策略；第二，完善招募书、招募政策以及政策的价格；第三，确定分销商招募范围，用数据挖掘卖家，然后筛选出合格的分销商；第四，集中接洽建立合作，一对一督促分销商上架商品。

第一步：数据挖掘。例如帮助智能马桶分销做数据挖掘，首先通过数据采集工具火车头采集到关键词“智能马桶”在淘宝上搜索出来的数据，一般会有100页的数据。需要采集的数据维度包括宝贝数量（1.2万）、店铺数量（1100）、价格、产地、付款人数、信用等级、店铺属性、品牌等公开数据，导入Excel表中之后就能够分析出这个产品的市场规模有多大、价格区间集中在哪个位置、市场集中度如何、哪些店铺比较适合做该产品的分销等行业概况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第二步：招募准备。在明确了解产品的市场之后就要做好分销商的招募工作，撰写招募书。因为招募只有短短5秒的推广展示机会，所以需要把产品或者分销政策最好的卖点给展示出来，不要一次性把所有的东西都铺开，要先引起他们的兴趣，瞬间吸引住点开招募书的潜在分销商。

第三步：主动出击。使用群发策略，向筛选出来的潜在分销商发送分销招募书，与有兴趣的潜在分销商建立关系。一般在群发到达人群中最终转换成合格分销商的行业平均比率是1％。

第四步：不断地重复，将第三步不断重复地执行下去！简单的事情重复做，能够熟能生巧，期间需要不断地总结经验，从而不断地提高招募效率。

例如，2014年4月，某知名化妆品品牌委托淘宝分销第一人@陈柱子进行网络分销，数据如下：

筛选并接洽化妆品店铺大于2万家；

4个月内招募上架分销商大于360家；

出单分销商大于260家；

拿货经销商大于20家；

60天内出货金额大于50万元；

8月份销售额突破100万元，10月份超过300万元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

以上业绩是在客户负责分销的专门团队只有4个人的前提下完成的。以上数据都是来自陈柱子公司的一线内部数据。

在做网络分销的时候，企业经常会遇到分销商要求专供产品、京东跟天猫要求同种产品不能低于对方平台的价格这两个问题。这个时候建议一个产品做多个描述（此办法一定是有效的，其实就是类似于当年做站群的方法，一个产品做一万个内容网站，从而吸引足够多的流量）。品牌商需要把产品与产品描述区分开，分销商不一定专供不同型号的产品，可以专供适应不同消费场景的产品描述，这个方法只需要请美工和文案结合市场策略就能够搞定，这样相对于你做不同型号的产品所付出的代价要低得多，而且还更有效，因为能够覆盖更多的消费人群。一种产品有很多种卖法，需要牢牢记住的一点就是在网上卖的是产品描述而不是产品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5.4　建立电子商务互联网全渠道体系

在中国，现在在网上能卖货的主要渠道有：淘宝和天猫渠道、B2C渠道、团购渠道、银行渠道、导航渠道、积分渠道、运营商渠道、微博渠道、移动电商渠道及微商渠道。根据行业经验，这十大渠道的卖货能力分别为：淘宝、天猫渠道占到50％；其他B2C渠道占到20％；移动电商渠道占到10％；微博渠道及微商渠道占到10％；导航渠道占到5％；其他所有电商渠道（包括团购、银行等）占5％左右。传统企业在做电商渠道的时候可以参考这个数据，建议每一个渠道都应该去做，最终把能够实现赢利的渠道都保留下来，光是这一块的分销就能够占到一个企业线上销售的很大一部分。



读者还可以参考数据一个——全互联网渠道策略ROI数据：如果一网打尽100个最有价值的互联网渠道，则需要投入20人的渠道拓展队伍，花费1年时间投入成本约为20*5000*12=120万元；而最终的产出是100个渠道（京东、当当、招行等）每天带来100个订单，平均每天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

30000元，年销售额1000万元。即ROI为1:8，几十倍于目前网络营销推广的平均ROI（即1:0.3）。所以做全网渠道其实就是最有效的电商营销。

成功的电子商务企业外部线上渠道的销量一般不会少于自己的官网平台，可见外部线上渠道的重要性，这也说明线上互联网世界与线下实体世界一样，未来仍是渠道为王。有远见的传统企业都成立专门的线上渠道部来负责线上渠道的建设。

我在给传统企业提供电子商务咨询服务时，对于传统企业刚刚进入网上零售电子商务的运营节奏的建议是：第一步建立商品供应链与运营体系，第二步全方位建立线上渠道，第三步进行渠道推广。

其实电子商务与传统商业并无二致，不重视线上渠道、分销体系建立的电子商务推广效果会大打折扣。我们在线下做销售，有了产品，知道要进入沃尔玛、家乐福，要找地区经销商，要做渠道；但进入线上互联网世界后，就不知道要做网络分销渠道了。仅仅漫无目的地利用网络媒体推广自己的官网，而不结合渠道来促销商品，推广效果一般会大打折扣，所以一定要结合线上渠道来推广。

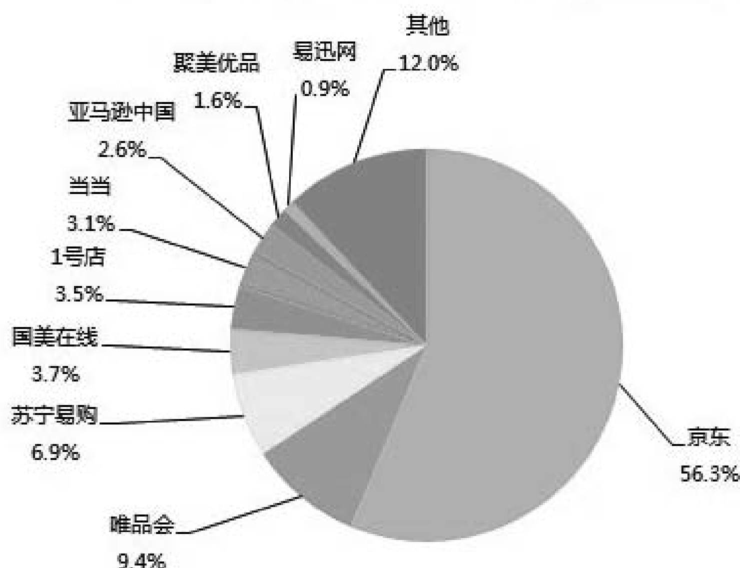
1．淘宝、天猫渠道

- 典型渠道点：淘宝及天猫。
- 效果介绍：目前对很多传统企业来说，做电子商务就是在淘宝、天猫开店，绝大部分的销量来源于淘宝、天猫。但对传统大型企业来说，从长远看，淘宝、天猫只能作为一个销售渠道，不能作为唯一的渠道，必须发展全方位的线上渠道，争取未来的主动权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2．B2C商城渠道

- 典型渠道点：B2C百货商城，如京东、苏宁易购、当当网、亚马逊、唯品会等。



（来自艾瑞咨询）

- 渠道情况介绍：中国前十名的B2C商城大多开始转入百货商城，大多数商品品类都卖，而且正在进行其他品类商品供应链的建设，这就给传统企业的商品进入其他B2C渠道提供了机会。目前中国B2C市场绝大部分的销量都集中在排名前20名的渠道。
- 如何进入：如果你的商品是市场上热卖的商品，又有电子商务的客服体系等基本条件，保证这些平台有一定的毛利空间，就有可能成为这些B2C平台的供应商。注意，以传统企业名义去谈比你用网站的名义去谈更能被平台接受。
- 效果预估：如果能成为这些大的B2C平台的主推供应商，一个大的平台每天就可以带来几十或几百个订单。更何况其他有价值的中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

小B2C平台还有成百上千个，累计起来每天带来的订单也不少。

3．银行商城渠道及网上支付渠道

- 典型渠道点：招行网上商城、工行网上商城、交通银行网上商城、建设银行网上商城等 ； 支付宝及支付宝钱包、腾讯财付通商城渠道、第三方支付渠道如快钱、环迅等。
- 渠道情况介绍：中国大部分银行网上商城及信用卡商城都建设有B2C平台，之前我通过与银行网上商城渠道合作，发现银行网上商城这个渠道价值非常大。银行是拿出自己开设有网上银行支付业务的用户来和一些网上商城合作，用户质量高。
- 如何进入：要和银行谈判，他们最在乎的是自己网上支付的流水。知道人家的需求就容易进入了，当然你的最基本条件是有自己的网上商城、开通他们的网上支付接口、有互联网资质证明、商品商标许可等。
- 合作效果：之前走秀网团队进入了中国16家网上银行商城（每个银行的很多地区分行也开设有自己的网上商城），并进行了深度推广合作，除了带来订单的实际效果，银行对B2C平台的背书作用也不容忽视。

目前银行做电商汇总：1、力度最大的是建行电商，叫善融商务，去年电商的销售额为200亿元（B2C为10亿元，列中国B2C第18名），但速度开始放缓；2、工行电商叫融e购，未见有大动作；3、交行电商平台叫交博汇，传已停滞；4、招商银行大力发展微信，电商平台无大作为；5中银电商业务叫网络通宝；
2014-10-24 11:21 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 23 | 评论 10 | 14

4．微商渠道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

- 典型渠道点：朋友圈微商，微信购物入口，如京东、各种微店等，还包括微博电商渠道。
- 渠道情况介绍：目前朋友圈微商是最大的微商渠道，京东的微信B2C入口销量大，但只合适京东的大供应商；各种微信小店可以作为补充。
- 如何进入：朋友圈微商通过微商团队进入，微信购物入口通过京东供应商进入，拍拍小店及微盟、口袋通（有赞）、口袋购物等通过不同的服务商进入。
- 效果：朋友圈微商是销量最大的微商渠道，可以以微盟等微商渠道作为补充。

5．竞价电商渠道

- 典型渠道点：百度SEM及淘宝直通车渠道。
- 情况介绍：竞价电商渠道是通过关键词引导的电商渠道。
- 如何进入：这个是纯花钱推广的渠道，但都是精准流量。
- 效果：讲究ROI的渠道。

6．移动电商渠道

- 典型渠道点：手机淘宝、手机京东及各种电商APP等。
- 效果及入驻：移动电商渠道很多都是PC电商在移动端的延伸；其中京东移动端的订单占20％，而天猫的“双十一”移动端的销量已经占49％，目前是电商渠道最大的增长点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2015年2月最新中国app前200名名单。1、和电商有关能进入前200名的有：手机淘宝，京东，天猫、唯品，楚楚街、聚美、美丽说、折800；2、生活服务电商能进入top200有：支付宝钱包、大众点评、美团、58，赶集，携程、滴滴、去哪儿；3、pc平移到手机端占90%左右，独立移动app只有10%左右。



3月21日 09:35 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 287 | 评论 46 | 72

7. 导购渠道

- 典型渠道点：包括购物搜索比价一淘网、聪明点、易购网及各种返利渠道，如返利网等，以及楚楚街的移动导购平台；另外还包括电商分销渠道。
- 渠道价值：订单金额小，但订单量大。

8. CPS渠道（包括第三方CPS平台、自营CPS平台及淘宝客、微商CPS渠道等）

- 典型渠道点：亿起发、领克特、唯一、成果等。
- 渠道介绍：目前电子商务比较主流且固定的渠道推广就是CPS模式，通过推广产生有效的订单后进行比例分成，能覆盖产生销量的20万到30万个站长。CPS方式对企业来说是一种零风险的实效营销方式，如果网站主不能为网站带来销售额，广告主不用支付任何广告费用。
- 如何进入：主要是要争取更多的表现形式制定超越竞争对手的联盟分成政策，增强竞争力，还需要有专人结算与维护。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

- 效果预估：一般B2C平台，CPS的销量会占到20％，不做这个渠道意味着你将损失20％的销量。

当然有实力的企业也可以建立自己的CPS联盟，一旦其发展起来，和第三方CPS平台形成补充，带来的销量所占的比例会更大。例如京东就组建了自己的CPS联盟，其自己组建的CPS联盟所带来的销售额在京东总体CPS渠道中排名第一。　以前京东10％的销售额，例如以前京东一年有1000亿元的销售额，则有100亿元是通过个人站长卖出来的。

9．网站导航渠道

- 典型渠道点：hao123、265、1141a购物频道。
- 效果介绍：如果能进入这些导航站的首页的购物频道，则每天可以带来上百个订单，但其审核较严，需要你的品牌商城的关键词在百度每天有5000个左右的搜索量才行，如果达不到这个标准则，需要以做广告付费的形式进入。

10．020渠道

目前无论是阿里020、腾讯微信020、百度020（即百度直达号）、京东020等，这些020项目主要定位为生活服务电商，能够帮助有实体店的传统企业引流销售，虽然目前这些项目都还不是非常成功，但由于都是被大力扶植看好的项目，而且能够给企业免费引流，入驻的价值还是很大的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5、顺丰o2o即嘿客也确定失败。6、苏宁o2o的曲折大家都了解了；7、万达o2o没有王思聪操盘也是水中月镜中花。中国大型o2o就这7家，目前100%全部彻底失败。但未来一定会试错后成功起来。

@龚文祥

中国o2o平台梳理：1、阿里o2o经过两年实践，失败，现在处于重新反思阶段，倒是支付宝o2o有点起色；2、微信o2o也失败（微生活等没做起来），现在调整o2o策略是只做连接；3、百度o2o刚起步，门道还未摸着；4、京东o2o团队刚全部更换，从物流部门到今夜酒店团队重来。o2o平台好难

3月20日 17:48 来自 微博 weibo.com　　转发 229 | 评论 42 | 34

6月11日 12:09 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 43 | 评论 14 | 17

思考点与作业：以前我在讲课的时候，最注重的是互动环节。现在请读者根据自己企业的情况，例如是服装企业还是零售店，再根据以上列的中国电子商务最有价值的渠道线，在每个渠道线中再列出100个具体的渠道点。这是传统企业做电商的基本功。

然后招聘几个沟通能力强的女孩子，花上几个月的时间进入这100个渠道点，如果你的产品及供应链还不错，每天能带来几十或几百笔订单，仅仅做这个你的电子商务就成功了。如果你买了我这本书，仅仅只看这个方法，然后去执行，那么你就已经获得足够大的收益了。

下面来做一个示范。如果我是一家传统服装企业的电商负责人，那么对我的企业来说最有价值的前几十个具体的电商渠道是：

（1）淘宝天猫渠道（1）淘宝服饰；（2）天猫服饰。

（2）B2C渠道：（3）京东服饰；（4）苏宁易购服饰；（5）唯品会服饰；（6）亚马逊；（7）当当服饰；（8）1号店服饰；（9）拍拍服饰；（10）国美服饰；（11）聚美服饰；（12）美丽说服饰；（13）蘑菇街服饰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（3）银行渠道：（14）建行善融商务；（15）工行融e购；（16）招行网上商城；（17）中行网络通宝商城。

（4）微商渠道：（18）京东微信购物入口；（19）拍怕小店；（20）微盟V店；（21）有赞微店；（22）口袋购物；（23）微信朋友圈；（24）微博微卖。

（5）竞价电商：（25）百度SEM；（26）淘宝直通车。

（6）移动电商渠道：（27）手机淘宝；（28）手机京东；（29）手机唯品会；（30）手机天猫；（31）手机聚美；（32）楚楚街；（33）折800。

（7）导购渠道：（34）一淘网服饰；（35）返利网；（36）9块9包邮；（37）卷皮网。

（8）CPS渠道：（38）亿起发；（39）领克特；（40）唯一；（41）成果网；（42）淘宝分销；（43）淘宝客；（44）微商CPS；

（9）网站导航渠道：（45）hao123购物频道；（46）265购物频道；（47）1141a购物频道；（48）360导航购物频道。

（10）020及团购渠道：（49）阿里020；（50）百度直达号；（51）微信微购物；（52）美团购物频道；（53）百度糯米购物频道。

（11）B2B渠道：（54）阿里1688；（55）环球资源服饰；（56）慧聪网服饰；（57）敦煌网服饰；（58）中国制造网；（59）环球市场；（60）网盛生意宝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（12）外贸电商渠道：（61）速卖通；（62）DX；（63）兰亭；（64）环球易购；（65）ebay；（66）wish。

作业：请你列出对你的企业最有价值的50～100个具体的电商渠道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5.5　传统企业如何做跨境电商渠道

跨境电商目前是2015年电商话题最大的热点之一，第68届触电会请到了Mark来做分享。Mark是鹰熊汇的创始人，创维集团有限公司原电商总监。他直接跨过PC互联网时代，一年多以前开始做跨境电商自媒体，并且创建了鹰熊汇。以下是他关于跨境电商的分享实录。

1．国家战略

2015年5月，与跨境电商相关的国家政策发生了非常多的变化，李克强总理今年第4次在国务院会议上强调跨境电商的重要性，并且出台了相关的支持政策。自5月开始，从国务院、海关总署、质检总局出具的扶持跨境电商相关文件的速度来看，在中国的历史上，从来没有过如此高效率，并且海关总署宣布365天，每天24小时全年无休，要支持跨境电商通关。可见，国家是非常重视跨境电商的。

2．跨境电商出口的主要市场

现在全世界跨境出口市场主要在美国，因此我们的核心市场在美国，第二个市场在欧洲，第三个市场在东盟、非洲、俄罗斯和印度。当你做产品的时候，要思考你的产品适合哪个市场。切记不要一上来就想覆盖全球，要做好调研。

3．2015年格局大变

（1）巨头开始发力

京东、天猫、速卖通、亚马逊、eBay、Wish这些知名平台在2015年投入了非常多的资金进入东南亚市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

- 速卖通

2014年速卖通做到120亿美元的规模，2015年要做海外仓，要做更多的国家站，抢夺发达市场。

- 亚马逊

在亚马逊上，只要你的产品够好，有自己的设计、优势，加上Facebook，Twitter的推广，能够引到很多流量，好评率够高，排名就会被推到比较前的位置。2015年亚马逊开始推出欧洲站、日本站，亚马逊拥有非常多的高质量客户，并且只要你的产品足够优秀，亚马逊就会有许多政策扶持。

- eBay

eBay现在对新卖家来说已经毫无机会了，因为eBay的创新动力少，再加上PayPal与其分家，并且资源被大卖家掌控着。在eBay中，大卖家们有一个术语叫“割草”，新卖家叫“小草”，当新卖家成长到一定的程度后，就会被“割草”，大卖家利用多个账户对新卖家的成长进行各种阻挠，直接把新卖家打回原型。

- Wish

Wish是一个纯正的移动端，Wish会根据用户的喜好，通过精确的算法推荐技术，将商品信息推送给感兴趣的用户。Wish用一年的时间成长到17亿元的规模，只用了3年，就成为北美最大的移动购物平台。2014年PayPal令Wish断奶后，对Wish的打击很大。但是Wish非常迅速地恢复起来了。中国早期的跨境电商都是卖仿造品起家的，只要在谷

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

歌上投放广告，做好流量推广，每天都可以带来3000个订单。但是自从Wish开始打击侵权行为后，这个时代已经过去了。

- 敦煌网

敦煌网在2015年要全面拓展，实际上它是B2C品牌，并且已经完成了融资，2015年要向B2B转型。

- DX、兰亭、环球易购

DX、兰亭、环球易购股东结构调整结束后，开始上市或借壳上市，并且全面扩张，开始尝试搭建开放平台。但是这个处于国内外贸第二阶队的“三巨头”却亏损严重，导致压力很大。

（2）产品转型

在以前，企业是以低价的产品取胜，而现在，企业必须要有非常好的质量才会有利润。其中3C产品的利润已经不在；服装是一个非常难经营的类目，因为要积压库存，还要把握潮流趋势，所以不建议去做；电子烟异军突起，如果有电子烟产品的资源，现在做还来得及，在国外，尤其是韩国电子烟产品的销量开始爆发，因为韩国已经出台政策禁止吸烟；假发在2014年已经风光不再了；家具产品、创意家具在现阶段还比较少有人涉及，所以仍然属于蓝海；重货，如果是大件的产品，则一定要做海外仓。

（3）跨境电商布局双通路

现在大量的企业既做出口，又做进口，他们通过小包或者集装出口赚取美元，赚回来的美元又可以进口货品。其中：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

①天猫国际单天销售额达到1.5亿元;

②亚马逊力推海淘;

③京东、唯品会力推进口;

④大量跨境出口电商转型做进口电商;

⑤苏宁易购开放进口电商招商。

（4）资本风起云涌

如今大量企业获得了风投,事实上，企业没有自控的货源会非常难做。企业若想抢占市场，就必须要进大量的货，要进大量的货就需要资金的支持。因此跨境电商市场也受到了资本市场的追捧，多家创业公司相继拿到数千万美金的风险投资。

①洋码头融资1亿美元;

②贝贝网融资1亿美元;

③辣妈帮融资1亿美元;

④蜜芽宝贝C轮融资6000万美元;

⑤海豚村融资1000万美元;

⑥蜜淘天使融资1500万元。

（5）传统外贸商的集体进军

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2015年，大量的传统企业进军跨境电商，中信、创维、华为、品胜开始进军跨境电商。

其中跨境电商的物流形势为：

①递四方布局全球等待2015的猛烈发力。

②亚马逊FBA布局全球。

③飞鸟物流合纵连横布局欧洲。

④出口易系统苦练内功。

⑤俄速通成为对俄罗斯小包物流霸主，飞机每天飞不停，一年总运输重量可达1676吨。

⑥中国邮政E邮宝依然是老大。

⑦顺丰推出欧洲小包快递业务，牵动跨境电商的神经。

⑧比利时邮政统治欧洲小包市场，赢利能力傲视群雄。

（6）广告之战格局变化

说到跨境电商这个行业一定要提到广告，因为没有广告就很难生存。2014年谷歌压力巨大，其压力来自FaceBook，因为不管用什么形式做跨境电商，用Facebook做广告的效果都非常好，成本比谷歌还低。Pinterest、Youtube、Tumblr、Yandex中的流量也很可观。中国跨境要从重新学习如何操作平台开始，大部分平台的直通车推广需要去竞价，所以需要学习如何更有技巧地竞价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（7）跨境电商金融服务萌芽

收结汇：现行的外汇管理体制、政策、法规以及现有的环境条件已无法满足跨境电商的发展要求，所以现在已经有相关的银行机构和支付机构为跨境电商提供服务。

跨境电商保险：做跨境电商偶尔出现丢包或者商品被损耗的情况是不可避免的，现在每一单出口的货都已经能够购买保险了。跨境电商的丢货率在5％左右，所以必须要买保险。

跨境融资：由于跨境电商具有时效特殊性，所以基本上做跨境电商资金周转是非常紧张的，如果你的账单上有真实的流水记录，就可以在相关的机构进行贷款。

4．总结

如果一个传统企业要做跨境电商，则应该如何做？

一是找到一个懂英语（某外语）的人；

二是入驻一个跨境电商渠道；

三是为跨境电商改造供应链。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5.6 龚文祥谈电商渠道如何做【精简版】

1．不同网络渠道，获得不同用户

//@龚文祥: 电商营销3个阶段：1电商初期：获取流量（联盟营销）；2电商中期：效果导向（SEM为主）；3电商后期：扩大规模（社会化营销）；朱总透露，京东凡客当当等电商营销，他们在新浪网易搜狐门户广告，ROI的目标只要1：0.1就认为合格了，因为这是品牌营销。

@龚文祥

不同网络渠道，获得不同用户：1、网络广告：高质量垂直用户；2、SEM：主动需求明显用户；3、联盟：长尾购买用户；4、DSP：精准购买用户；5、移动营销：移动用户；6、社区营销：成熟网购用户

2013-12-18 14:53 来自 微博 weibo.com 转发 354 | 评论 39 | 9

6月10日 14:51 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 13 | 评论 2 | 9

2．渠道在互联网电商时代仍然是重要的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

渠道在互联网电商时代仍然是重要的：【别再把渠道当“成本”了】做电商总以为可以直接面对消费者，去掉渠道环节节约成本。这种看法太傻，一百个经销商帮你卖划算还是你自己卖更划算？你自己一年卖五百万元，60%的利润，得利三百万元；一百个经销商一年帮你卖一亿元，10%的利润，得利一千万元，你选哪个？

@龚文祥

好久没有电商文章入我的眼，今晚大力推荐@冯华魁 写的关于韩都衣舍做B2C渠道分销的文章，很真实很接地气：1韩都在分销这块，唯品会ROI最高，只有5个人负责，一年销售一亿元，白白捡的销量，因为不需要运营、发货、客服，只需要处理退货；2、韩都分销部140个人，占韩都总销量的40%以上；



2013-11-1 21:03 来自 微博 weibo.com　转发 653 | 评论 59 | 35

2013-11-1 22:05 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 34 | 评论 18 | 6

3．渠道的作用远远大于品牌的作用

//@龚文祥: 在中国这个复杂多变的市场，渠道的作用远远大于品牌的作用。现在中国很多本土品牌打败了跨国公司，唯一制胜的法宝就是渠道。一年一亿元的销量，宁可放到10个渠道一个1000万元，绝不能将这一亿元放到一个渠道如淘宝天猫，值得所有传统企业做电商思考

@销售与市场_新商站

【“渠道该死论”的幼稚】许多人坚信，渠道应被灭。“渠道该死论”的阴魂是其所谓伟大商业梦想的灵魂支柱。很多传统品牌商名义上大力招商强调共赢，但内心的盘算是只要有机会，一定杀渠道，直面消费者，自己就能获得更高的利益。可是，你当真以为能够实现这个”伟大“的商业梦想吗？详见下文。@冯华魁



2013-8-14 17:01 来自 媒体版微博　转发 833 | 评论 224 | 19

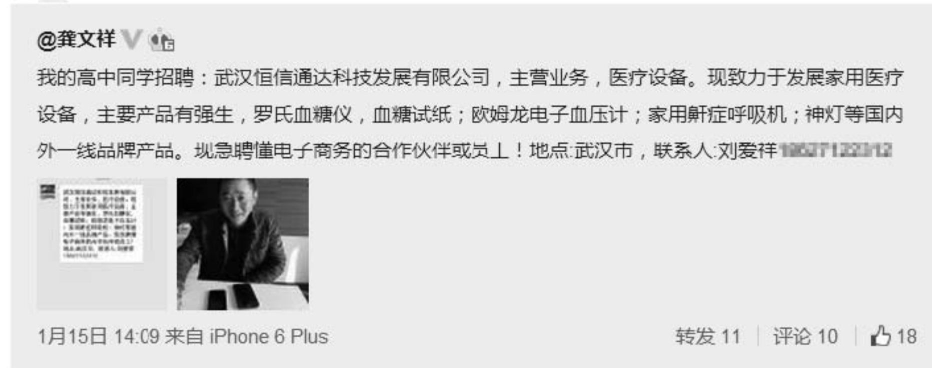
2月22日 20:39 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 47 | 评论 7 | 17

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4. 对于这种经销商如何做电商

对于这种经销商如何做电商？我对这位高中同学说，你们就纯用卖货思维来做电商：先做淘宝天猫，然后分销到京东等渠道，做点微博微信积累自己的用户。先找两个年轻人先试水，不要再观望。地区经销商做电商思路就这么简单，发挥经销商有货的优势，不要想太多。



1月15日 15:04 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 8 | 评论 9 | 10

5. 分享电商战略

中国本土化妆品的前3名珀莱雅的电商负责人分享他们的电商战略：第一步做天猫及B2C渠道，第二步大力做自己的电商平台美丽谷。他说的给我印象最深的是：只有电商渠道控制在自己的手上才是最安全的，即要大力做自己的官网。十分赞同，大型传统企业不能受制于天猫京东微信，只有自己的才是长久的



2013-12-27 15:00 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 23 | 评论 13 | 1

6. 电商销量渠道分布

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最新消息：华南除了唯品会外，最赚钱的华南电商瓷肌进入乐蜂了。昨天在湖南，得到戈壁及联想投资的电商网络品牌可滋泉创始人说：一个电商的销量，80%在自己官网，20%在外面渠道，是最健康的；其次是80%在B2C渠道，20%在淘宝，也还算健康；最不健康的是80%销量在淘宝，其他才渠道 20%。



2013-10-21 11:34 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 159 | 评论 46 | 5

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件1：美国互联网在中国失败分析——对传统企业进入互联网参考

附件1摘录说明：为什么要摘录这篇我原创的经典老文章给电商人参考？因为我觉得传统企业人进入互联网与跨国互联网公司进入中国的情况大致类似，即没有互联网思维及不懂中国互联网的运营。这篇文章也是对传统企业进入互联网的警示。

当你去书店去买品种少得可怜的从美国翻译过来的互联网书籍时，会发现里面充斥着许多美国互联网网站如何人性化、如何技术先进等传奇的成功经验。而高校教科书中也还在将eBay、Yahoo、Google等作为成功案例进行宣讲。但我们在中国看到的现实恰恰相反，美国网站在中国的发展乏善可陈，在中国基本上都是失败的典型，可以说其中国竞争对手的网站发展是完全抛弃这些美国网站的经验做法才成功的，甚至要和这些美国网站“反着做”才成功。

虽然现在中国的报刊杂志开始质疑这些美国网站在中国发展的普遍不成功，但究竟是哪些原因导致这些美国网站发展不成功？这些记者的分析也只是泛泛的、隔靴搔痒的、不到位的。我因为经常参加一些互联网聚会，和美国网站的推广人员有一些接触，加上自己的观察，我觉得美国网站在中国失败的主要原因在于做事观念，他们在中国有好的策略、最聪明的人、最多的钱、最好的产品、最好的技术，但他们不改变做事的观念、方式，所以不能在中国建立起一个成功的网站。这篇文章试图写给进军互联网的传统企业及电商看的，给他们启示，不要犯同样的错误。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

1．宁可要白领小资的草，也不要普通大众的苗VS既要白领小资的苗，也要普通大众的草

前者是美国网站在中国发展的致命伤，他们至今还没有人领悟到这点；因为操作这一些美国网站的人，高层大多是港台人士，员工都是上海高级写字楼的白领，他们知道的中国永远只有上海写字楼这块地方，所以他们的一切做法包括产品设计、网站风格、推广目标对象都是以上海写字楼高级白领及500强企业为参照对象，永远不会考虑大众需求与中小企业。

他们的教养、志趣、眼界，导致他们的内心深处是排斥大众的，那些网吧里的小孩，那些全中国成千上万的小城镇中的上网人群（注意这两个人群就已经占了中国互联网人群的一半以上），这些美国网站是瞧不上的。

他们只知道Gmail，不知道163邮箱，只用MSN，绝不用QQ，以宣示自己的高雅。从内心深处，他们觉得自己的网站宁可倒闭，也不要做一个没有品位的、迎合大众需求的网站。

要做中国主流的互联网网站，不迎合大众需求注定是失败的。

2．宁可被人忘，绝不被人恨VS宁肯被人恨，不可被人忘

前者是美国网站的哲学，后者是中国本土互联网的哲学。

美国网站生怕有一点点的负面消息，而中国网站生怕没有负面消息，被成千上万的人“恨”是互联网推广的至高境界之一。

美国网站的员工拿着比竞争对手中国网站的员工高10倍的工资，他们生怕丢了饭碗，宁可没有什么业绩，最好也不要犯什么错误，冒

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

什么风险。他们低调、保守、谨小慎微，每个人都客气礼貌、有教养，但永远没有打仗的心态，结果他们被那些鲜活的、一针见血的中国竞争对手网站打得落花流水。

3．持久战思路VS短平快思路

美国网站总是有一个长远的规划，总是花很多钱进行各种各样的、无用的纸上市场调查，规划几年内如何做，做策略、做预算，做了还不能轻易调整。反正他们一开始有的是钱、有的是高级人才，慢慢做规划、慢慢发展，但网站不比其他行业，人们津津乐道的跨国公司在中国发展做好10年亏损的策略在互联网行业是行不通的，eBay及Yahoo、美国新蛋等在中国已经失败了。与其慢慢来，还不如一开始就放手一搏。

而竞争对手的中国网站永远急功近利，做网站的思路是“短平快”，马云做淘宝可以组织敢死队封闭办公，一切以快为目的，强调小步快跑，边犯错边调整。而美国网站一开始做很多完美的规划与预算，美国网站即使买一个垃圾篓如果不在预算内，则批一个月都不一定能够批下来，这种改变任何东西都要经美国总部批准的做事思路注定是要失败的。

4．手段是有所谓的，目的不是一切VS手段是无所谓的，目的是一切

中国的互联网就是一个江湖。制定一个指标，例如今年追求流量、明年追求注册量，无论这个团队采用什么方法，都在朝着目标奋斗，不达目的不罢休。完成目标大家就“大块吃肉”与“分赃”，所以什么流氓手段团队都敢使用：什么插件、捆绑、黄赌毒网站推广

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

等。中国式的网站信奉“手段是无所谓的，目的就是一切”，唯一的前提是不犯罪。

而美国网站考核指标有很多，规矩也有很多，要维持高端品牌“虚”的形象，要维护跨国公司的面子、还要有高尚的职业道德情操等，在这些前提下才追求几十个很多不同的长期的短期的生意指标。

5．做用户的救世主VS顺着用户需求做

可能美国网站在中国唯一值得借鉴的地方是他们比较重视用户体验，但这个用户体验往往做过了头，替网民想得太多，太人性化反而束缚了自己的发展。中国用户很多时候不需要你对他们太好，也不需要替他们想得太多，他们自己会选择，而不是你替他们选择。

知道美国的ICQ退出中国市场、发展失败的致命伤是什么吗？美国人非常注意保护用户隐私，他们在中国推出的即时通信产品，让你在一台电脑上用ICQ，另外一台电脑再用时不能记忆保留先前的资料，这就最大程度地保护了用户的隐私，即只能在自己家里一台电脑上使用最安全，结果这根本就不合适中国网民使用，他们退出中国时也没有搞清是为什么。

马化腾在ICQ基础上，知道中国网民用网吧上网的习惯后（美国网站的员工永远不懂网吧是怎么回事），仅仅改进了这一点，即不考虑只有高级白领才会在乎的所谓隐私问题，就将ICQ赶出了中国。

6．叫好不叫座VS叫座不叫好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

美国式网站在中国推广永远是叫好不叫座的，他们做市场推广的思路惊人地相似：就是请4A公司设计一套优美的平面广告，然后到地铁、候车亭投放；再设计一套符合白领口味的小众的网络广告，花大价钱在三大门户网站投放；花很贵的价钱买Google的关键字（注意他们是不买百度的，美国网站的眼里只有Google及MSN）。他们的广告人人叫好，但就是没有人上网站，即使有人上，投入产出成本太高，基本上是投入1000元才有一个人上他们的网站，他们还找借口说，虽然没有增长流量，但他们树立了品牌形象，总是拿品牌知名度或美誉度做挡箭牌。

作为竞争对手的中国网站永远都是先追求流量，信奉我花0.01元的推广费用就必须带来一个人的标准来推广网站上，不管这个人是谁，先让他来我的网站再说。要有真的大流量才是务实的品牌推广，那些空洞的、无用的、虚的品牌形象并不能当饭吃。推广的唯一目的就是带人进来，好不好是产品的事儿，所以推广都是“四两拨千斤”的。

美国网站的推广思维是采用花1万元带来100个目标高端客户的策略，而他们的竞争对手的推广思维是采用花1000元带来10000个无目标客户的策略，10000个人中肯定有1000个高端的目标客户，所以他们的效果永远只有竞争对手的1％。常识非常重要，最聪明的人忽略基本常识往往不会成功。

7．被动的君子宣传VS主动的强行拉动

美国式的市场行为总是局限于以宣传知名度为主（如户外广告），难以拉动市场。而其务实的竞争对手——中国网站绝不做仅仅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

为了树立所谓形象的品牌广告宣传，只做拉动式、炒作式活动宣传，既产生了直接效益，也扩大了知名度，还要强迫人看。

以前我曾经观察淘宝的广告与eBay的互联网广告，记得它们都采用产品资料库的展示排列框式广告banner，同样的广告费，前者的广告效果是后者的10倍以上，为什么？

因为eBay拿出的产品都是iPod，Zippo，这些针对高雅人士的产品大众既不懂英文也不会看。

而以前淘宝在刚起步的时候打出的广告都是性感内衣、印度神水等吸引眼球的东西，而且还有低价格的引诱，让人不看不行。

美国网站也许不是不知道这些，但他们所受的“海龟”教育过不了自己的心理关：我宁可做投入1亿元带来1千万人浏览的高雅时尚潮流的广告，也绝不做投入1千万元带来1亿人浏览的“土得掉渣”的低俗广告。

所以一个美国网站的广告效果是中国网站的十分之一，他们只能与失败为伍。

8．以邮件为主的沟通方式VS以电话、面对面的沟通方式

美国网站的人90％使用的沟通方式是邮件，而且他们沾沾自喜于全部用英文沟通，一个电话可以解决的事情，需要10个邮件传来传去才能解决，所以很多时候邮件往往是最无效的沟通方式。周鸿祎接管Yahoo中国时，在Yahoo中国内部这两种沟通文化冲突得很厉害，所有原Yahoo的员工对客户和合作伙伴永远采用邮件沟通方式，永远不去和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

客户见面喝酒，因为他们觉得那样很低俗，自从Yahoo中国辞退了那些只知道使用邮件沟通的员工后，业务就有了起色。

所以说在美国网站中，如果有二三十个中国本土员工开会，但只要有一个外国人在，就全体讲英语，虚荣和不务实到极点。他们永远不知道他们做的是中国人的生意，必须采用中国的语言与沟通方式。

9．冷清美观第一VS热闹丰富为王

看一眼美国网站，如果你之前不知道他的美国背景也知道这是美国人做的网站：清爽、简洁、冷清、高高在上的美丽，好的东西永远藏在网站里面，因为他们相信“酒香不怕巷子深”，觉得这样才符合一个跨国公司网站的品位。20％的小众小资很喜欢这种网站，但80％的大众一看网页这么冷冰冰的就会立马走了。

而他们竞争对手的中国网站总是热热闹闹的，有banner飘来飘去，把好的东西在首页展示推挤给人看，而设计得是否漂亮不是考虑的重点。

直到到现在，原来做Yahoo中国的人还瞧不起hao123：那个网站丑的惨不忍睹，一大堆链接堆集在一起。

在中国投入了10亿元，有一大堆MBA、“海龟”、港台精英的Yahoo被一个广东初中毕业建设维护的、推广费用为零的网址导航网站hao123彻底打败了，Yahoo中国在几年前流量与用户数、广告效果均远远落后于hao123。

10．招一样背景的管理的人VS招不一样的创业精神的人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

美国网站在招聘时过分强调共同的沟通方式、默契的潜规则：那些忙忙碌碌的员工，那些小心翼翼的员工，那些面面俱到的员工，那些英语邮件标点符号永远不会错的员工那些PPT做得无懈可击的彬彬有礼的员工，永远优先招那些港台人士、“海龟”员工。他们都是一个模子刻出来的人，外面的人进入不了他们的圈子，所以网站的风格、对产品的看法、推广等大家就是无须争论的高雅、一致，也就理所当然地失败。他们招人过多地从管理角度来看，喜欢四平八稳。

但他们竞争对手的中国网站招的人有决断力、冒险精神，其中也有老黄牛式的默默无闻的人等，虽然水平参差不齐，但他们具有创业精神、做事非常极端、具有攻击性，反而能够建设出能打败美国网站的中国网站。

应该说美国网站的知名度与美誉度非常好，产品体验也非常好，他们没有进入中国市场前，获得了中国记者免费、主动的铺天盖地的报道。在中国谁不知道eBay、Google呀，一个本土的中国网站要达到他们这样的知名度与美誉度至少要花费10亿元的广告费。但中国互联网市场怪就怪在还不在品牌阶段，而处在草莽阶段、务实阶段，任何虚的东西都是没用的。美国网站一定要彻底改变以上做事及营销的十大错误思路，转入务实思路来迎合中国用户，而传统大企业要进入互联网及电商，也要吸取以上教训。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件2：“乐、性、赌、奖”中国特色互联网策划流行因素——对传统企业做互联网营销的启示

附件2摘录说明：中国互联网到现在仍然是大众互联网，而不是精英主导着中国互联网。中国互联网的网民比线下更具有草根性及“屌丝”性，为了让传统企业更好地理解这一点，以下摘录了我以前原创的文章供读者参考：传统企业老板做电商及互联网，不要以自己的品位与上网习惯来决策。

1．庸俗化是造就流行的基础

庸俗化是策划几亿人大面积流行的必要前提。现在许多策划人对中国整个社会阶层都没有常识性的、清晰的认识，所以永远也做不出能够流行于老百姓的成功策划。认识到中国市场绝大部分消费者是没有“知识”的阶层（毕竟在13亿的中国人当中具有大专以上学历的人不超过10％），这一点对我们理解很多营销方面的矛盾事实及背后原因是至关重要的。我们绝不能按照我们的所谓“智识”去分析和理解中国最主流的消费者。

西方社会是以中产阶级为主的纺锤结构，所以理性、专业、高雅的策划方法可以创造流行。而现阶段的中国社会基本上没有中产阶级，一端是很富有的特殊阶层，人太少，另一端是人太多、但平均消费力有限的10亿人左右的大众，是所谓的金字塔式消费群结构。所以在中国做生意，要么做没有理由的贵的产品，如Benz600，XO等；要么做凑热闹的、没有理性功能的流行的大众产品，如“送礼的”脑白金，或者雕牌等。中国式策划必须是庸俗的、夸张的、易懂的。有些策划人动不动就定位于高级白领（忽略了10亿人的大市场）、定位于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

500强企业（忽略了90％的以上中小企业的大市场），以显示自己的策划品位，但这样策划的结果是注定做不大市场的。

中国文化向来在大传统与小传统的背景下有雅文化与俗文化之分，媒体舆论向来偏向于雅文化，批判俗文化，但在老百姓心中价值取向往往是相反的。如果理解了这一点，你就可以理解为什么主流精英不屑的，反而在老百姓中大行其道。脑白金式的恶俗广告、“超女”节目等让我身边的人（所谓“白骨精”即白领中的骨干精英）都讨厌，媒体也是基本持批评、否定的态度，但绝大多数老百姓阶层是不讨厌的甚至是喜欢的。

由于几乎所有的策划人都属于文化人，所以要判断一个策划是否庸俗，是否符合大众需要，是否可能会成功流行起来，于是我们就有了判断标准：凡是你和你身边人都讨厌的，或者报纸舆论代表都反对的，这样的策划说不定就是老百姓喜欢的。

因此策划人要关注俗文化，关注普通老百姓在想什么，甚至要让自己有意庸俗。那些整天迷恋于“星巴客”“哈根达斯”的策划人注定策划不出能卖货的产品与服务，做不了赚钱的生意。记得广东OTC大王付煜在他的《营销内参》一书中也说到，他绝对不会找那些不懂老百姓生活的年轻人，以及所谓的长头发有才华的高雅人士做保健品策划。这些策划人要研究《广州日报》中那些能卖货的俗不可耐的保健品报纸广告，看真正赚钱的生意人是如何利用庸俗来赚大钱的。

2．泛“性”庸俗化策划出流行

要让一件事情庸俗而流行起来，加入性的因素，永远都会吸引眼球，永远都会引起关注，永远都会更流行。因为性永远是大众流行与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

关注的焦点。

所谓“戏不够，性来凑”的庸俗在价值观领域虽然值得批判，但从策划生意的角度看还是不错的。而且很多生意一旦与性相关，就会赚钱。大家都知道是短信救了中国互联网及三大门户网站，却不知是性与庸俗救了整个中国互联网。早期新浪、网易、搜狐、腾讯等门户网站充斥着情色短信，据内部统计这些占了它们收入的30％以上，而其中与娱乐、情色、赌、抽奖有关的庸俗短信收入占了90％以上。如果前两年任何一家门户网站扮清高不做这些庸俗的娱乐短信、情色短信、赌短信、抽奖短信，肯定挨不过互联网的冬天。这给策划人的启示是如何利用性来让广告宣传更有注意力，以及将产品服务有机的结合。

3．娱乐性策划出流行

娱乐是最符合大众心理需求的，娱乐是每个人的需求。脑白金的广告是娱乐化的典型例子，其本来是一个健康产品广告，让两个老头和老太太夸张地跳来跳去娱乐大家，也是策划流行的一种手段。

此点给策划人的启示是整个中国都在娱乐化，严肃的东西将越来越少，策划宣传要尽量迎合大众娱乐的需要，而不要板起脸来说教，以此来讨好我们的消费者，获得好的宣传效果。

4．赌性庸俗化策划出流行

每一个人都或多或少都有赌博的心理，因此如何制造悬念吊起消费者的胃口对策划人提出了挑战，充分利用赌性心理将会使策划宣传达到意想不到的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

5．抽奖激励再次推动流行

稍微有一点策划经验的人都知道，给策划宣传注入抽奖激励的因素，会让讲究实惠的老百姓提高关注度与参与度。这也是为什么微博上转发抽奖活动是最受欢迎的，而微信上红包是最受欢迎的。

如果综合利用乐、性、赌、奖的庸俗化元素，加上媒体的运用，策划出流行的产品可能性会很大。

当然我并不是在这里鼓吹庸俗，从社会价值观的角度来看我们要反对庸俗。但做生意本身就是一件很庸俗的事情。我们绝大多数人也都是平庸、世俗的，即使是精英也有庸俗的心理。所以从策划的角度来看，采用庸俗或者通俗的方向大致是不会错的！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件3：唯品会电商成功学对传统企业做电商的启示

现在业界流行小米成功学、华为成功学等，相关书籍及培训也有很多。我以前在微博上调侃说，我要第一个做唯品会成功学的书籍与培训来迎合市场上的需要，因为唯品会确实成功，而又不像阿里巴巴及京东那样不可模仿。

现在市场上有小米成功学培训、华为成功学培训、海底捞成功学培训、马云成功学培训，现在又出来京东成功学，我曾经准备做唯品会成功学培训。你最愿意参加哪个企业的成功学培训？

2014-9-9 15:31 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 81 | 评论 84 | 23

为兑现这个承诺，在这本书中我来写一下唯品会成功学，给传统企业做电商一点启示。前面我也说过，唯品会是传统企业进入电商唯一的榜样或者学习对象。

先回忆一下我与唯品会的缘分，证明我是适合写唯品会成功学的人：

在唯品会成立了半年的时候，我就开始注意到唯品会，并与其创始人沈亚开始打交道。当时我在华南最大的电商走秀网做营销副总裁，而唯品会几个创始人筹集了3000万元人民币开始创业，模仿Gilt的限时抢购商业模式。当时他们还以走秀网为学习对象（走秀网比他们早做电商两年），为此，沈总亲自来深圳3趟为了“挖”我，其开出的条件很优厚，我记得他说，只要是10％以内的股份都可以谈，现在唯品会市值130亿美元，我错失了成为百亿富翁的机会。因为当时我刚从上海回深圳，不想再离开深圳，所以就没去，现在肠子都悔青了（笑）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

对于其转型我也起了小小建议作用，当时唯品会创始人正酝酿转型，来深圳和我聊天，我叫上了曾经任淘宝网市场总监的欧缘一起聊，欧缘给他们讲了一个数据促使他们转型：几年前整个淘宝网的均单额是80元，而唯品会要卖均单额8000元的东西，怎么可能做大？//@A任曼宁: 唯品的快速转型值得学习！

@龚文祥

昨天在微信上看到@冯华魁 写的，唯品会以前天使投资人，谈唯品会模式转型的八卦：1、唯品会一开始定位卖奢侈品，1000万元烧光，几乎一个订单没有卖出去，让创始人几个太太自己用了奢侈品；2、马上转型做国内名牌如七匹狼等，一直做到上市了；3、现在唯品会正在从“特价”向“特别”的转变



2013-11-18 09:42 来自 微博 weibo.com　　转发 92 | 评论 13 | 2

2013-11-18 22:19 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 33 | 评论 12 | 3

但在与沈总的交谈过程中，我早期给唯品会的一个建议还是非常有价值的，并且起了很大作用。唯品会创业前半年是做奢侈品抢购，而且网站早期模仿美国风格，只有几屏，而且冷冷清清。我说当时整个淘宝的客单价才80元，你们卖客单价8000元左右的商品，培育市场要10年。沈总执行力太强了，回去用1周就将整个唯品会转型做安踏运动鞋等国内名牌，网站也在1周之内马上改为几十屏、热热闹闹的风格。

唯品会成功经验之一：做电商要敢于试错，善于改正。

所以我在微博上总结了唯品会三年就上市的发展节奏：

天使投资募集3000万元人民币，模仿Gilt，开始创业；

试错：前半年定位为奢侈品折扣，无订单；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

转型后定位为平均客单价200元的大众时尚用品，半年走通模式；

第2年做小规模推广（CPS+SEM+导航），即一天达到上千笔订单，风投追捧；

红杉投2000万美元进来，较大规模买货及推广；

一天的订单达2万笔，开始IPO；

第三年上市。

当时我在创业做电商代运营公司，拜访了上百家传统企业电商负责人特别是福建鞋服的企业，他们作为唯品会的供应商告诉我，只要参加一次唯品会的大型促销活动，就能有几百万元的销售额，口碑非常好。后来好几家VC找到我，说要见沈总谈投资。我记得给沈总打了电话，他说已经确认投资，不再对外谈了。于是得出**唯品会成功经验之二：要做好业绩让投资方来求你，而不是你到处找投资。**

另外我去广州面试的时候，见到唯品会的创始人沈总与洪总，他们在广州一个办公室的一个办公桌上面对面办公，并且亲密无间。于是我得出**唯品会成功经验之三：一个电商项目的几个创始人，紧密团结是多么重要。**

一个电商项目的几个创始人，紧密团结是多么重要，我亲眼见到的两个例子：1、2年前我去唯品会拜访其创始人沈总与洪总，他们在广州一个办公室一个办公桌上面对面办公，并且亲密无间，三年上市了；2我原来在美国电商smarter，其两个创始人一个办公室一个办公桌上面对面办公（最后2人4年赚了3.9亿美元）

2012-2-21 09:45 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 580 | 评论 131 | 5

后来我做自媒体，见证了唯品会几件大事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一个是唯品会上市。

记得唯品会上市时，电商界及媒体全部一致看衰。本人那时似乎是中国唯一看好唯品会上市的电商人士（大家翻微博）。仅1年，它由上市时4美元现在最高涨了8倍。所以你看好一件事，要坚持、更要行动才行，那时如我花100万买了它们的股票，到现在仅1年就变成了1000万。唉，坚决去除文人心态，做个纯粹的商人才行

Stock Quote

2013-4-15 17:11 来自 微博 weibo.com

阅读 3.3万 推广 | 转发 21 | 评论 31 | 5

本人微博是中国媒体界唯一在唯品会上市过程中可发布官方消息并可以与唯品会官方沟通的个人媒体，现在微博个人媒体比正规媒体的消息还要准确与及时

@创业邦杂志

【唯品会上市】@金沙江_朱啸虎 微博透露："最后几个小时的努力还是有效果的，但会低于原提交IPO申请时的发行价格流血上市。"唯品会原计划于今日登陆纽约证券交易所。近两日不少业内人士发表言论称唯品会上市不太乐观。@mrbrand龚文祥 刚刚透露：1分钟前已得到唯品会官方消息：一切顺利！

VIP 唯品会 vipshop.com

2012-3-23 10:28 来自 媒体版微博 转发 128 | 评论 29 |

2012-3-23 10:34 来自 微博 weibo.com

推广 | 转发 9 | 评论 11 |

当时唯品会唯一授权我发布上市的消息，当时电商界普遍不看好唯品会上市，甚至都说唯品会上不了市，我几乎是业界唯一看好的，并在微博上宣布确认唯品会可以上市的自媒体。

所以百无一用是书生，我是发自内心看好唯品会，也是当时唯一看好唯品会的电商界人士，但没有行动。如果当时花100万元买了唯品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

会的股票，现在已经是暴涨了60倍，也能赚几千万元。现在我做自媒体，还在为了几千元的广告费求人。

通过以上唯品会的曲折经历，得出唯品会成功经验之四：要耐得住寂寞，懂得坚守。

另外一个我见证的唯品会的电商大事，是唯品会收购乐蜂网，当时发布会特意跑到香港举行，避开媒体，我是唯一邀请到场的媒体（没有邀请其他媒体）。

乐峰和唯品会过情人节去了，留下聚美一个人过元宵节。而3个子女的背后妈妈红杉资本安排好一切。//@龚文祥: 独家、唯一、被唯品会官方授权发布的正式消息：唯品会投资1.125亿美元现金，占乐蜂网75%股份。

@龚文祥

独家最新消息：2014年2月14日，香港讯，唯品会宣布与乐蜂网正式宣布“联姻”：唯品会投资1.125亿美元现金，战略入股东方风行旗下的乐蜂网子公司75%的股份。而李静领导的东方风行集团旗下的另外两家全资子公司-静佳达人品牌公司及媒体公司将继续与乐蜂网并行运营。



2014-2-14 15:38 来自 微博 weibo.com　　转发 413 | 评论 34 | 7

2014-2-14 16:40 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 9 | 评论 12 | 6

在我的微博独家公布此消息后，有几千家网站媒体及几千家传统媒体（报纸杂志等）都转发我的微博发布的消息，因为这个是唯一的消息来源。

唯品会成功经验之五：低调也是唯品会成功学的因素之一。

唯品会老板沈亚，以不出席任何电商活动而著称，至今都未见他出席任何电商论坛。他不见媒体，但见供应商。正如他所说的，电商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

就是抓好供应商及用户两端即可，其他都不重要。正如任正非说过：企业创业者见谁很重要。

见什么人很重要，任正非不轻易见人，不见任何官员、记者、同行，他的一句著名语录是“我只见能给我市场的人”。而且只见成功的人，一次下面安排见段永基，他说“败军之将，不见”。能给电商市场的是哪些人呢？

2010-7-2 21:12 来自 微博手机版

推广 | 转发 48 | 评论 20 | 1

有一句话一针见血、一语中的：老板的时间花在哪里、公司的策略就在哪里。

唯品会成功经验之六：廉洁务实。

我接到很多私信爆料，说唯品会的小二是中国电商中最廉洁的，基本无人为活动空间。我的微信曾经收到过一些信息，有人出5万元，只求拿到唯品会鞋服总监的手机号码。唯品会是对供应商最守信用的电商平台，其从不拖欠款项。

之所以推荐传统企业学习唯品会，因为唯品会老板也是传统行业出身，其实他也是用传统生意手段与基本原理来做互联网及电商生意的，所以对大家的借鉴意义很大。

唯品会成功经验之七：一件简单的事情不断重复做就是成功——这个可是中国成功学鼻祖陈安之说的。

如果说携程是发卡发上市的，唯品会就是送挂历送上市的。唯品会在刚创办时送了几百万个挂历给用户，换来了几百万的实际购买用户及会员，其基本很少做其他媒体广告。唯品会用不到10元换来一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

新用户，而其对手通过广告用180元换来一个新用户，差距非常大。一件简单的事情不断重复做就是成功。

唯品会成功经验之八：电商要注重重复购买率。

唯品会用8大方法来提高重复购买率：①短信；②EDM；③会员邀请；④积分；⑤购物卡/现金券；⑥会员等级吸引；⑦客户呼叫中心回访；⑧产品目录邮寄。以上是唯品会提高重复购买率的方法。

我就用关于唯品会的文章附件，作为本书上半部分讲传统企业如何做电商的结尾吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第4部分　传统企业如何做微电商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

首先来界定一下“什么是微电商”，我认为微电商是基于移动互联网，强调社会化媒体，以“社交+互动”为特性，以人为中心的电商，不同于过往以货为中心的PC电商。微电商包括微商、微信电商、O2O移动电商、微博电商、移动电商（手机淘宝、手机京东等）及各种垂直APP电商等。



其次，这里也谈谈微信生态下的微信电商种类，主要包括以下7种。

第一种：微信B2C。京东的微信一级购物入口是正宗的微信B2C，是腾讯微信官方支持的微信电商。

第二种：半官方的微店。这包括了京东微店、拍拍小店、官方的微信小店，另外一种获得腾讯投资的口袋购物开的店铺也叫微店。

第三种：微商。目前微商的概念专指微信朋友圈电商。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第四种：微信公众号店铺。这种店铺是直接在微信公众号（服务号）基础上开发的微信小店。

第五种：微信第三方服务商店铺。一般是微盟、有赞等第三方微信服务商开发出来的微信店铺。

第六种：微信O2O。主要包括有实体店铺的微信电商、腾讯的微购物等。

第七种：微信生活服务电商。腾讯微商户、微团购的高朋、大众点评也属于微信生活服务电商，还有微信一级入口“钱包”里面的吃喝玩乐、打车、电影票等。这个微信生活服务电商模式反而被大家忽略了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



以上界定了微电商、微信电商及微商的概念。下面分别从传统企业角度，阐述传统企业如何做微电商，即传统企业如何做微商、微信

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

电商、微博电商、O2O电商、移动电商等。

微商是个新事物，变化太快，一周一小变、一月一大变、一季度几乎就会发生翻天覆地的变化，所以密切关注微商的变化非常重要。因为这种行业特性，半年前微商的很多信息及做法都已经过时无用了。所以我逐渐养成了一个季度总结一次微商的习惯：一个季度写一篇《龚文祥：截至某年某月中国微商变化与趋势最新总结》。目前已经写了《龚文祥：2014年中国微商最新总结报告》、《龚文祥：截至2015年1月中国微商最新总结报告》和《龚文祥：截至2015年4月中国微商最新总结报告》。在本书截稿之季，我将最新原创《冰与火之歌：微商的游戏，截至2015年7月中国微商第2季最新总结报告》，首发于本书。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第6章　对中国微商行业的最新梳理

6.1　微商是不是“传销”

6.2　中国微商发展的四个阶段

6.3　2015年微信官方针对微商出台的最新举措梳理

6.4　2015年微商生态总结

6.5　从投资角度看微商价值

6.6　20种微商细分模式总结

6.7　触电会成员的十个微商模式

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2015年以来，微商相比2014年已经发生了很大的变化：一个是春节后马化腾在两会上首次谈到微商，原话是："微店、微商很有意思，这个才刚刚起步，希望有更多的合作伙伴去做。"这个表态让微商行业火爆到了极点。另一个是春节后3月8日，广州等地连续举办了3场微商论坛，让几乎所有传统化妆品企业都做起了微商，微商成为传统化妆品企业的标配，而其他行业的传统企业的陆续加入让微商进入公众视野。

我本人也是一个微商创业者与亲历实践者。

（1）我每天都会在微信朋友圈里暴力刷屏、每天推荐100个电商及微商人，并借此盈利。

（2）我的触电会中有十几个会员的微商年交易额在1亿元左右，我很熟悉他们的运作手法。

（3）我每周都会见几个微商人，包括韩束——号称是"传统企业中做微商最成功"的前几名代理都和我交流过。所以说，在微商实践经验及和一线微商大咖的沟通中，我对微商的理解是非常接地气的。也博得了微商行业中国第一自媒体的"虚名"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

6.1　微商是不是“传销”

微信电商已经形成了一个庞大的规模，目前并没有官方的统计，只有我自己的统计：微商人已经过千万，各种微信店铺也已经过1000万家（已经超过了淘宝店铺的数量）。据我了解，中国最大的面膜微商——思埠旗下的微商人就过百万；有很多个微商团队一个团队旗下就有几万微商人，比如徐阿柳团队等。另外，我还得知微信卖货（面膜为主）的信息流已经占到整个微信朋友圈的三分之一左右，除了整体销量还小以外，微商规模已经很庞大了。

80％的微商都在卖面膜，而且80％的微商是女性，其中80％又以家庭妇女为主，尤其是那些在家带孩子的妇女，这是微商的现状。涉及这么大规模的微商人群体，首先要梳理一个问题：微商是不是传销？

> 我个人认为绝大部分的微商都不是传销，尽管微商存在层层分销、80%的货都在经销商手上没有到消费者手上等弊端，但微商毕竟是有产品实物的，而不是只靠人头的传销。微商发展下级代理的目的是赚取差价并顺带卖货，而不是像传销一样只圈人圈钱不卖货。

除了普通大众反感的面膜微商外，微信上还有一部分是做家乡土特产等正规产品的，不能一棒子打死。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



微商不算传销

微商是“微信版无牌照直销”模式



微商是一个综合了传销与直销及传统分销模式的微信版的分销模式，但也有一些不健康的负面如不能退货、货不到终端等。
性质最终会由政府及腾讯来认定。但不能一棍子打死，微商新事物才出现一年多，需要扶持及规范的健康发展。

2014年12月我在杭州，与@万能的大熊、@华南六少、@匡方等微商大咖一起聊天，我们一致判断：2015年年中或下半年，层层分销、囤货的面膜微商模式将会崩溃出局，其面临的风险除了国家工商局监管、腾讯微信官方监管（屏蔽暴力刷屏信息）、还有舆论压力（CCTV、各种意见领袖、段子手等都不断地爆出微商的负面消息），一根稻草（如一个小白微商的囤货卖不出去，没有赚到钱跳楼上了新闻）就会压垮这个微商模式。

想不到我们这个关于微商拐点的预言确实在2015年6月得到验证。我对2015年第二季中国微商最新发展动态的总结文章，将在本章附录中发表出来。

我的总体看法是这种不是传销的微商模式，会朝着正规方向转型：如可以退货、一件代发、品牌方引导代理商卖给个人等。如果能够与线下经销商模式一样，那么只要货卖给个人了、产品被消费了，这个模式就还有希望。

对于微商，不能因为它的一些不健康规则，就一棍子打死，毕竟微商才出现一年多，只有扶持及规范，才能更健康地发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

6.2 中国微商发展的四个阶段

第一阶段是2013年俏十岁微商阶段。在2013年，俏十岁试水微商，其微商销售额达到2亿元，这让人们突然明白，原来朋友圈可以做这么多流水。俏十岁成为朋友圈微商模式的开创者，但那时候微商并没有引起广泛关注。

今天微信大号聚会，大家谈的最多的是这个俏十岁去年靠微信朋友圈做到2亿元销售额，是目前微信销售额最高的产品品牌

@龚文祥

今天一个业界朋友对我说：俏十岁面膜这个品牌召集了上万人在微信朋友圈卖货，去年微信销售已经过亿。有具体了解情况的吗？

2014-2-19 18:55 来自 微博 weibo.com 转发 107 | 评论 58 | 20

2014-2-27 22:18 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 42 | 评论 17 | 7

我的微博基本记录了中国微商发展的历史。

第二阶段是2014年思埠微商阶段。思埠微商的年销售流水达到20亿元。思埠2014年才起步，短短一年的时间就迅速崛起，让朋友圈微商真正成为一个新模式，但它也是层层分销、囤货、洗脑、暴力刷屏等负面行为的始作俑者。目前，80％的微商采用的都是思埠面膜微商的代理模式。

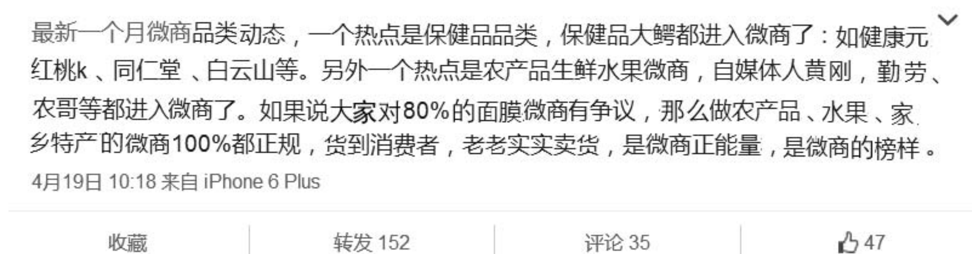
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



第三阶段是传统企业进入微商的阶段。2015年前后，传统企业开始进入微商，其中以韩束为代表，据他们自己宣布刚进入微商，销售流水就达到15亿元。

大举试水微商的大型传统企业。

2015年，大举进攻微商的大型企业有：韩束、韩后、健康元（太太口服液）、天虹、国美、苏宁等，甚至包括富士康、唯品会等也进入微商了。



第四阶段：到了2015年年中，中国微商进入了第四阶段，微商舆论趋严、趋紧，微商进入洗牌与理性经营的阶段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最近电商界最大思潮是业界草根大号、段子手、淘宝电商人等，掀起一股讽刺、嘲笑、打击微商的风气，特别是段子手最近以编排、“黑”微商为乐。得承认他们讽刺的“金额假截屏”“成功学洗脑”等都是事实，竟无法反驳。但微商是个新事物，需要用包容的心态对待，更何况有大量不是层层分销的微商存在。

4月15日 17:56 来自 微博 weibo.com

阅读 38.1万 推广 | 转发 107 | 评论 48 | 22

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

6.3　2015年微信官方针对微商出台的最新举措梳理

总体来说，腾讯官方对微商是采取默许、不支持也不反对的态度，偶尔也会打击营销过分泛滥的微商。毕竟微商对腾讯微信支付的普及功不可没，是以后微信商业化的主要路径之一。

2015年腾讯对微商及微信电商的一些最新举措梳理。

（1）1月21日，微信朋友圈广告上线，春节期间，红包大战，朋友圈迅速开始商业化。

（2）2月15日，微信官方发出正式公告：开始打击微商非法分销。这是腾讯微信官方首次对带有涉嫌传销性质的微商表态。但这只是打击极少数纯传销性质的微商项目，对于绝大多数代理分销的微商模式，腾讯还是默许支持的。

（3）2月，微信官方第一次为微商（朋友圈微商）设置专门的功能：收钱不发货举报。

（4）3月，微信官方开始对微商进行打假。腾讯微信官方公众号发出通知：建立品牌维权平台，机制是：用户举报，传统品牌方验证货的真假，如是假货，微信官方即做封号处理。首期已经邀请LV等奢侈品品牌来微信打假。

（5）3月5日，微信推出新功能：提醒用户“如果对他的内容不感兴趣，可按头像设置权限”。这会对微商的曝光与展示产生影响。这是限制微商暴力刷屏的举措。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

昨天腾讯官方媒体腾讯科技发表了一篇微商的文章，可视为腾讯官方对微商的表态：
1、层层分销的面膜微商要打击；2、支持拍拍微店、苏宁微店、国美微店这样的微商；
3、腾讯认为微商的未来在于微商平台化。腾讯将电商业务卖给京东时承诺3年内不再做电商。但3年一到，推出腾讯官方微商平台也有可能。



4月26日 09:19 来自 iPhone 6 Plus

阅读 21.4万 推广 | 转发 102 | 评论 23 | 27

（6）6月，微信官方推出了抑制微商发展、打击微商暴力刷屏的新功能：你看到微商刷屏的信息，腾讯会用大数据算法提示用户：“疑似骚扰内容？”你点击同意按钮后，还可以选择“少看她的朋友圈信息”或“完全不看她的朋友圈”，最后干脆可以选择停用她的朋友圈，注意不是拉黑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

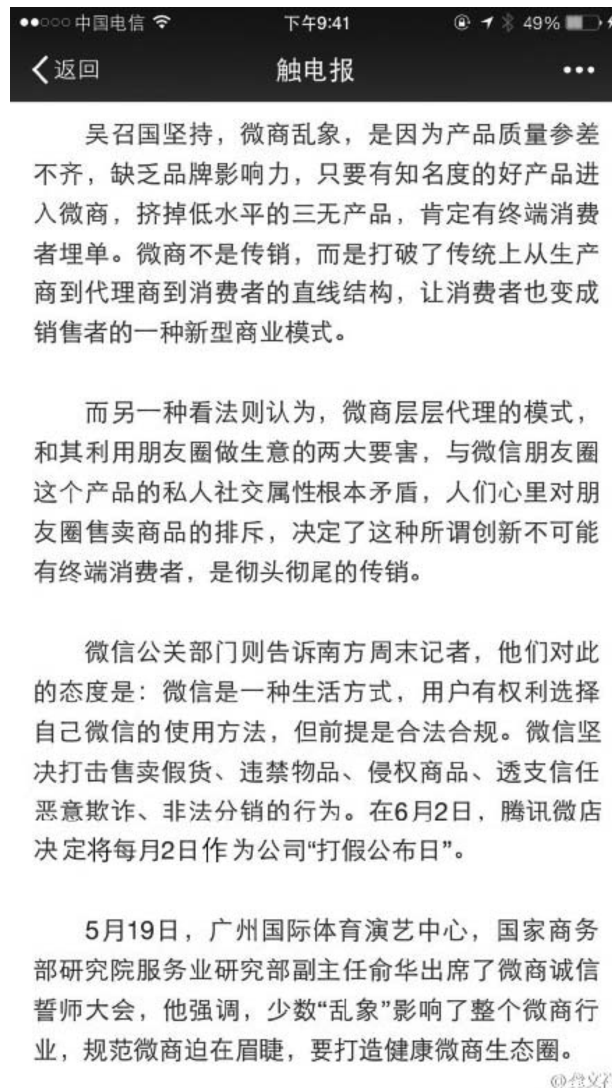




总结腾讯对微商的举措可以看出，腾讯采取了舆论上反对微商，行动上默许微商的姿态。

（7）最近微信官方公关部门接受南方周末采访时对微商表态：微信是一种生活方式，用户有权利选择自己微信的使用方法，但前提是合法合规。微信坚决打击售卖假货、违禁物品、侵权商品、透支信任恶意欺诈、非法分销的行为。腾讯微店决定将每月2日作为公司的“打假公布日”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



以上基本梳理了2015年腾讯官方对微商的态度与举措，总的来说，腾讯对大多数微商是既不支持、也不反对的态度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

6.4　2015年微商生态总结

1．微商的各种大玩家

马化腾这样划分微信电商：微商专指朋友圈微商，即微商C2C；而微店是第三方微信商城，即微商B2C。

目前，TOP 1的微商玩家如下。

纯微商TOP 1：思埠，一年销售流水20亿元（对外宣称2015年要做到100亿元）。

传统企业做微商TOP 1：韩束，目前的销售额是15亿元。

目前，微店玩家有：口袋购物、拍拍小店、微盟、有赞；其中口袋购物一年流水交易额达到150亿元。

目前，出现微商卖家大约是微商买家10倍的怪现象：微店卖家版APP下载量有3044万，而微店买家版APP下载量只有463万。

总体来说，目前中国大约有1000万微商人，开有大约1000万家微店，年交易流水约650亿元［朋友圈微商400亿元+微店150亿元+微信购物入口（京东微信及拍拍微店）100亿元左右］。

2．活跃的中国微商10大意见领袖（含网名）

龚文祥、万能的大熊、方雨、孙涛勇、白鸦、闫跃龙、谢云立、华南六少、郭俊峰、韩束陈育新。

3．微商圈子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

目前，最大的微商圈子是上海的微商团，旗下有3000个微商头头，每个微商头头旗下又有1000个微商代理，每个微商代理都向微商头头缴纳1000元费用。

4．中国微商三大基地

广州、义乌、临沂。

5．微商三大争议

疑似传销、暴力刷屏、商品80％不到消费者。

6．微商运营手法三板斧

明星代言发布会造势、建团队、洗脑小白。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

6.5　从投资角度看微商价值

微商与阿里电商的区别及微商的投资价值，从投资商角度该如何看？2015年4月，我接受一家著名VC咨询，现收录到本书供大家参考。

【微商问题清单】

问：您如何看待微店这种电商业态（基于朋友圈/半封闭模式），他与阿里电商比竞争优势在哪？

答：和阿里以货为中心的电商生态比，微商是以人为中心的移动电商，这是其优势。

问：微店现有的店主是电商行业的新进入者，还是从阿里的电商生态链里迁移过来的？

答：80％左右是新进入者，20％左右是阿里生态（淘宝店）迁移过来的。

问：目前，微店用户获取的主要渠道有哪些？熟人关系还是通过阿里导流？

答：主要是朋友圈本身获取用户，最新的渠道是通过微博；微商不是熟人关系，是所谓中关系（介于熟人与陌生人之间）。微商基本不通过阿里导流，微商与阿里电商是互相封杀的关系。

问：如果通过阿里导流量，一般采用何种模式？（阿里已经屏蔽了来自微信的请求。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

答：微商几乎没有通过阿里导流的，唯一可行的是输入淘宝天猫店的用户手机号，慢慢转成微信用户这一个渠道（但效果十分有限）。未来，阿里也会逐步不让店主导出手机号。

问：除微信店主自己导流外，是否有其他第三方（甚至微信）等统一进行所有微店的流量管理/导流工作？

答：朋友圈微商基本没有，第三方微店有。

问：腾讯对于基于微信的微店的态度是怎样的？鼓励还是放任？（腾讯是否在自己筹划统一的购物体系/统一的评价体系/统一的支付体系。）

答：腾讯对拍拍微店及其投资的口袋购物微店采用鼓励态度，对朋友圈微商基本采用不支持态度。据了解，腾讯对微商并没有统一的规划。现状是：腾讯规划扶持的微商反而做不起来，草根野蛮生长的微商反而发展得很快。



问：除微信公众号/服务号外，微信是否有计划搭建基于微信的商品销售平台？还是微信会让每个微电商基于微信平台自发发展？同时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

对基于微信的第三方平台，也属于持放任态度？

答：微信购物入口给了京东，腾讯微信几年内应该没有计划搭建微信官方销售平台，对第三方腾讯只是持有限的开发态度，政策很多不明朗，都处于试错阶段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

6.6　20种微商细分模式总结

1．层层分销的微商模式

层层分销模式是思埠首创，传统企业韩束跟进的微商模式，目前80％的微商都采取这种微商模式。其特点是三层或多层级分销，以找代理为主、卖货为辅的微商模式。这种模式不能定义为传销，但它采用了传销的营销方式，有很多货不到终端、忽悠底层小白代理等诸多缺点。我个人建议对于新事物需要观察，层层分销模式中一些不好的做法需要规范。

2．传销微商模式

以某V及某指尖为代表，纯以拉人头为特点的细分模式，前者已经被国家工商总局网站认定为传销，后者被CCTV新闻以微商传销方式举例加以曝光。在中国微商行业，这样的纯传销微商模式就有几十家，这几十家被查处后，整个微商行业就正规清净了。

以下基本都是健康的微商模式，需要政府部门提倡、鼓励和宣传。

3．一级分销的微商模式

一级分销的微商模式是指品牌方只找一级代理，然后卖货到终端消费者，这个以杜子建的酒为代表。这是非常健康的微商模式。

传统大品牌进入微商，可采用一级分销模式：招聘1万个代理（对大品牌而言轻而易举），代理不准再招聘下一级代理，只准卖给终端消费者。目前，微商人均3000个粉丝，每天发10次朋友圈就能达到品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

牌传播的效果。如此一来传统品牌商没花一分钱推广，就能每天一对一营销到3000万人，即使没销售，也是极划算的，且无层级、正规无争议。

4．淘宝店转微商模式

将淘宝店的数据导入微信做服务及销售的微商模式。如果淘宝店或天猫店要做微商了，担心与淘宝店或天猫店价格渠道有冲突怎么办？我的建议是采用新的微商品牌策略：销售的产品与其他渠道的一样，但是产品品牌是公司旗下的子品牌。当然这还要看公司大小，大中型公司做微商需要采用全新的微商品牌策略，小公司就没必要了。

5．呼叫中心微商模式

将绿瘦及瓷肌等百度竞价电商模式应用到微信，原来电话呼叫中心的电话人员全部用微信沟通，这是深圳触电会会员禾葡兰首创，很多传统企业效仿的主流微商模式之一。

6．有直销牌照的微商模式

目前，安利、宁波三生（中国第9张牌照）及康恩贝等3家有直销牌照的线下直销商都进入了微商。最新的消息是厦门唐传做阿拉伯糖的保健品大鳄也携直销牌照大举进攻微商领域了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



7．传统经销模式在微信上的延伸

将传统经销模式如全国代理、省代理、地区代理商用微信管理起来，是传统经销模式在微商上的延伸。

8．农产品微商模式

目前，最火的微商品类之一，小而美，大都是直销给个人，政府可以大力支持。我已经推荐了几百家农产品微商人。他们都实实在在地卖货，不搞层层分销，为家乡做贡献。他们中有回家乡创业的大学生，有作家协会会员，也有地区农产品电商会长。他们是微商正能量。

9．粉丝社群微商模式

K女郎、疯蜜、虫虫约会、伊酱会等，组织一批相同兴趣的微信社群人群，然后提供精准的品质商品模式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

10．微商O2O模式

在微信上聚集微商人群，最后引导她们到线下实体店铺消费，如一个广州化妆品牌用微信O2O模式渗透到了3万高端发廊。

我在上海交大电商总裁班的一位学员是做黄金的老板，他说有20多个店，营业员200人，老板要求每个美女营业员都开微信，每个人加真实有效的200人为微信好友，然后在朋友圈推销黄金，才做了两个月已完成销售额1000多万元。下半年，黄金高峰期来临，他计划依靠人海战术在微信朋友圈完成1亿元销售额，而推广成本基本为0。这是微商O2O的真实案例。

11．微商CPS模式

这个模式其实是站长CPS及淘宝客在微信上的应用，即在微信上帮着卖货，卖出去有提成的微商模式。

12．利用促销员的微商模式

如深圳一家化妆品供应链公司在全国有10万名促销小姐，公司利用这10万名促销小姐做微商。

今天晚上和一个做国外化妆品供应链的老友吃饭，和他探讨如何利用他公司旗下3000个促销小姐做微商。建议他用朋友圈方式做，不要用微信公众号方式做，要规划好各方利益等。先做、边做边总结，模式走通了，可以扩大到10万促销小姐（他可以调动经销商促销资源）做微商，将又是一个全新的微商新模式。
2月9日 22:30 来自 iPhone 6 Plus
阅读 13.9万 推广 | 转发 24 | 评论 47 | 71

13．利用线下经销商的微商模式

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

武汉一家保健品公司，将自己的所有线下经销商都动员到微信上成交。



14．利用消费者的微商模式

杭州一家天猫化妆品店类目第一创始人，将自己的用户全部转化成代理，用户既是消费者，也是微商代理。

很多传统行业也在微商化，延伸出很多微商模式。

15．电视购物微商模式

由于电视购物在线下监管严格，基本很难做了，大部分电视购物公司将电视购物那套运营模式照搬到微信上。

16．生活服务微商模式

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

很多线下生活服务项目如按摩、美容等，通过微信上拉客，线下消费，延伸出不卖货而卖服务的微商。

17．微信B2C模式

专指微信的官方“购物”入口项目，京东运营。

18．第三方微店模式

包括拍拍小店、微盟及有赞的微信店铺、云集微店及腾讯投资的口袋购物的微店等。

19．微商平台模式

目前，已经有几百家大型传统企业进入微商，需要有个微商平台来服务他们，今年会有很多这样的大型微商服务平台出现。

20．其他微商服务机构

如微商培训、微商中介、微商自媒体等，我自己就用5个私人号来服务微商人。

以上是市场出现的20种具体细分模式。另外，我成立的触电会有130家电商及微商，很多微商项目都做得不错，下面我具体描述一下他们的模式，以便读者具体了解。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

6.7　触电会成员的十个微商模式

1．微商自营模式

禾葡兰没有一个代理商，所有业绩全部靠直营，主要有以下三个部门：网络推广部+销售顾问部+产品部门。网络推广部的工作就是每天通过免费及付费的方式获得1万～3万个年轻女性粉丝；销售顾问部招聘300多位美女，每人配备iPad，把推广部门加满粉的账号拿过来开始运营朋友圈。业务员都是以独立的、真实的美容顾问身份在销售。每个新账号第一个月只许分享不能销售。产品部门负责人是原资生堂的产品负责人，具有很丰富的经验。

2．微商批发模式

红斗车（童装）做童装尾货微商创业，团队只有2～3人，精准微信粉丝有1000多人，采取朋友圈货品刷屏的方法营销。由于积累的粉丝都是极为精准的客户，且货品质量好，每天不发广告及新产品图片，粉丝都不答应。客户在微信下单，收单后直接发货，走的是批发模式，自己不压货。创始人本人已经做了十年的童装生意，对于货源等十分熟悉。该模式的成功也是其利用自己做批发零售十来年行业经验积累的结果。

3．空姐微商代理模式

广州美初日化有限公司，只靠一款99元的洗发水，通过微信做到7000万的销量。美初利用自己积累的资源，招募空姐等超级美女作为总代理发展分销，产品（无须焗油，但洗完头发后会有焗油的效果）凭借单一卖点及品质保证形成不错的口碑，在超级美女微商总代（超

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

级美女空姐本身就具备号召力，且产品的目标群体也是这一类人群）的微信圈内形成传播，从而获得可观的销量。

4．淘宝客户资源转微信模式

宁海陌韵菲电子商务有限公司，在微信上建立个人品牌，将原来在淘宝店铺上的客户资源转化为微信的客户资源并经营维护，遵循微信中的关系成交理论卖货。由于产品质量比较可靠及客户关系维护得不错，陌韵菲开始做微信的第一个月销量就达到了10万。

5．传统店铺老板O2O微商模式

广州天金健康药业有限公司针对微商渠道专门建立了一个燕窝品牌——速燕。速燕利用自己在原有滋补健康品的资源优势，将传统线下滋补品的店铺老板发展为自己的微商渠道合伙人，建立完善的分红机制，通过这些线下店铺老板的资源将速燕品牌覆盖到不同城市的微信群体。以前的线下店铺是通过店铺位置覆盖消费群体，而速燕的这种O2O微商模式，则是通过传统店铺老板的人脉圈覆盖消费群体。

6．微商做品牌、铺货线下的模式

张药师阿胶是中国第一家微商阿胶品牌，也是用户体验较高的阿胶糕品牌。品牌商通过微信招募发展分销的模式来做，经过4～5个月的发展，现在一个月有200万元的流水，主要是通过微商做品牌，未来会进入药店，铺开线下渠道。

7．微商服务模式

微盟上海晖硕信息科技有限公司是国内微商开店的第一大服务商，主要的目标是做吃喝玩乐零售店及生活服务类的微商。微盟建立

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

了一个SDP的分销系统专门做微商服务。如今微商很火，针对微商的需求也越来越大，微盟也是针对这个角度切入的。

8．撕拉唇彩微商模式

北京魔芭时代商贸有限公司在微商渠道的产品是撕拉式唇彩：monomola魔丽彩系列韩妆。主要的模式是花大力气在新媒体上做推广，传播口碑，打造品牌，然后扶持微信营销代理的正规化运营。由于老板在女性产品领域做网络爆款有多年资深经验，仅仅五个月的时间就吸引到了第一轮3000万元的融资！

9．莫七七微信分销模式

广州樱瑾化妆品有限公司总经理莫七七的梵曦诺，由于在淘宝上不花一分钱推广费做到7000万元业绩而被誉为淘宝神店。在微商渠道，梵曦诺建立专门的微商渠道品牌，定价更高。微商启动后的头40天，已经完成10个一级代理的招商，销售量超过500万元。在微商政策上，莫七七采取的是不压货的政策，代理卖不出去可以直接退回来，真正实现货到消费者。

10．乐创员工微博微信模式

乐创科技的吴总在微信中写道：家电微商第一品牌乐创让公司200多名员工都开微博和微信，公司大部分员工玩微博后，公司销售额增加20％左右，品牌知名度进一步提高，并考虑将个人微博的粉丝数和阅读量纳入公司考核指标。在微信方面，乐创利用公众号做活动来传播品牌，进而发展微信分销代理商。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我们介绍了10种微商模式，几乎将中国微商的所有模式都总结出来了，传统企业进入微商的，需要根据实际情况选择合适自己的微商模式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第7章　传统企业如何落地微商的具体建议

7.1　目前传统企业进入微商的机会

7.2　2015年传统企业应该如何落地做微商

7.3　传统企业做微商要做健康微商模式

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

7.1 目前传统企业进入微商的机会

1．面膜微商留下的营销网络

2015年，面膜微商逐渐势微、面临转型，而传统企业可以借助自己的产品优势，借助以前面膜微商形成的营销网络，实现微商渠道的突破。现在，许多旗下有十几万微商人的微商总代慢慢开始代理非面膜产品，谁先拥有这些总代资源，谁就抢占了微商的先机。

2．微信朋友圈商业化逐步放开

微信朋友圈信息流广告已经开始运行，有实力的传统企业获得了一个在亿万微信用户面前展示品牌的新选择。另外，微信的“摇一摇”可以摇出企业优惠券及红包，这对于传统企业而言，又多了一个新的营销工具。2015年春晚，央视和大型企业合作推出“微信摇一摇红包”，除夕不仅是全民的红包盛宴，还是那些赞助企业的营销盛宴，值得大家关注。

3．生活服务电商在微信的机会

淘宝、天猫、京东、苏宁等平台更适合做实物电商。而目前除了在朋友圈能卖货之外，通过微信做产品销售还不是特别靠谱。在微信上做没有仓储物流的生活服务电商会更靠谱，也建议在微信电商创业的创业者们多朝这方面考虑。在生活服务这块，微信电商的机会更大，比如在餐饮、医疗、婚庆、旅游等领域，基于移动LBS属性，微信作为移动产品能够发挥的作用会更大，基于周边的生活服务将成为微信电商的突破点。腾讯微信给入口支持大众点评、滴滴打车等生活服务应用也证明了这一点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2015年传统企业进入微商的机会

1 **面膜微商式微**
2015年面膜微商退出、转型

2 **把握微商代理**
抓住几十个旗下有10万微商人网络的顶级代理头头，谁拥有她们，谁就赢得微商先机

3 **接住微商网络**
接住1000万面膜微商的网络



大量传统企业已经在微信微商上不断试错，赚到大钱的也比较多，可以说目前传统企业进入淘宝、天猫电商都不怎么赚钱，但进入微商的基本全部都是赚钱的（虽然手法上有争议）。从最低要求的角度来看，即使传统企业进入微商卖不了货，只要有几百个代理做你的产品，每天有几万条产品消息在朋友圈宣传你的产品也是赚了，即从营销角度看也是合算的。

一句话，传统企业赶紧进入微商，只有益处，没有坏处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

7.2　2015年传统企业应该如何落地做微商

2015年春节后，传统企业才开始正式考虑做微商，对于如何做微商，我有以下几点建议。

1．思路上的建议

传统企业做微商，既不能过左、也不能过右；既不能太激进，把微商当成救命稻草，也不能太保守，觉得微商太混乱就不进入。对微商这种新事物的两种思潮都要不得，如看到某人在朋友圈卖货赚了几十万元或百万元，很多人就吐槽：不信！很多人说自己见到朋友圈发广告的，就拉黑，怎么可能天天发广告的都能赚钱。这种有道德洁癖、什么都不信的思潮要不得；另外一种思潮：不会判断何为软文，津津乐道各种微商神话奇迹，被欺骗。应有的态度是：赶紧进入微商，不要想太多，赶紧开始做。面对微商，传统企业需要抓住机会小步快跑，但不能飞跑。

传统企业做微商，首先要“下水”，即老板或老总花几千元、几万元加入一个微商代理，亲自感受微商到底如何运作，有了实践经验后，再来规划自己的微商思路。

2．传统企业进入微商的节奏

第一步：老板自己加入微商代理，了解微商并运营几个月后，找到一个合适的微商负责人，放权。

第二步：找代理、找团队。

第三步：卖货、做转化成交。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

下面具体阐述每步的要点。

第一步：传统企业做微商第一步要下水，即花几千元、几万元加入一个微商代理，用一段时间亲自去感受微商是如何运作，再来规划自己的微商策略。不要只通过微商文章、新闻报道来看微商，卷起袖子体验才是最真实的。

> 对传统企业，什么是适合微商的操盘手？目前阶段，操盘手最好是从培训公司或直销公司出来的，具有培训能力的人。传统电商高手做不了这事，我了解到的一个案例是在天猫化妆品做到10亿级别的顶级电商高手做微商，才做到100万销售额，而换了一个无电商经验的成功学讲师来做，微商立马做到千万级别。

第二步：找代理。在谈到传统企业进入微商的节奏时会碰到一个问题：用现有渠道人群做微商，还是利用现在微商网络代理来做？我建议先用现有的成熟的微商团队做，然后再用传统经销商团队做微商，这个节奏不能弄错。一个燕窝微商经过实践发现让传统燕窝店面营业员及老板做微商存在较大的困难，因为教育成本相对较高，而利用原面膜微商人的销售网络转型做燕窝，则相对比较容易。所以把进入微商的节奏重新调整了一下，先易后难，往后则顺利了许多。

第三步：是做推广及卖货。利用传统企业的各种传统资源及微商代理团队资源卖货，只有货卖出去了，你的微商项目才有价值。

你的传统资源包括全体内部员工要进入朋友圈，你的所有线下经销商、代理商资源、线下店铺的店员、线下店铺的促销员、线下的同

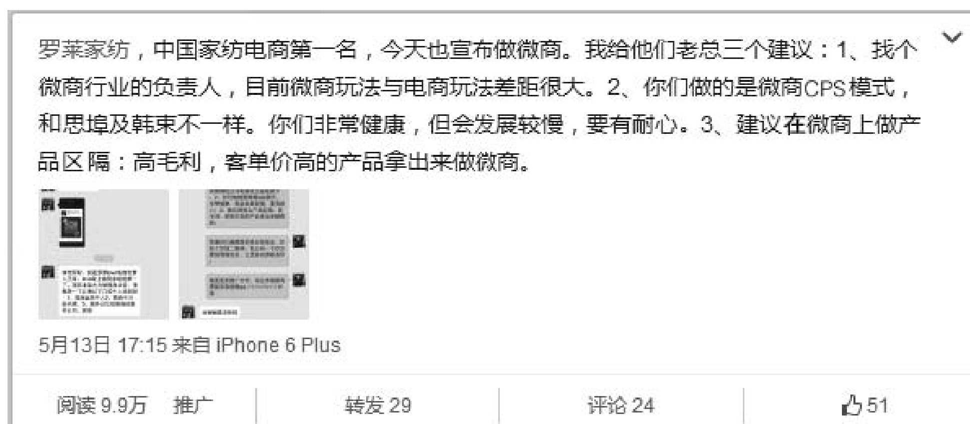
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

学、亲戚、朋友等所有线下人脉、各种圈子组织、微商意见领袖大号资源等都要充分利用起来做微商。

3．传统企业做微商的渠道冲突解决方案

现在传统企业进入微商，为了避免微商与电商及传统渠道冲突，主要做法有三种：一是传统小品牌，直接线上销售即可；二是传统大品牌，在微信上专门销售另一个品类；三是不大不小的品牌，在微信销售同一品牌，不同系列的产品，在产品系列上与其他渠道形成区隔。这和传统企业进入电商为避免渠道冲突的解决方案类似。

罗莱家纺副总裁王梁说罗莱的微商渠道规划是这样做的：罗莱家纺内部两个团队试水微商业务，一个主品牌罗莱，另一个子品牌LOVO，两个团队都通过各自渠道拓展微商。这就是互联网的试错思维，不知道哪个微商模式最好，就去试错。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

7.3　传统企业做微商要做健康微商模式

我认为，健康的微商模式要符合以下三个特点。

（1）产品本身品质要过硬。现阶段微信朋友圈卖货主要是基于信任背书，所以只有产品质量可靠，才能够持续做下去，这是首要条件。

（2）货到消费者。面膜微商之所以在2015年上半年被集体唱衰，主要是因为80％的面膜产品没有到达消费者手里，而是在层层代理的分销商体系中被消化掉了。有一个微商总代曾告诉我，一般面膜产品的生命周期才几个月。为什么时间这么短？原因是在分销体系底层的小白代理那里产品已经卖不动了。

（3）避免恶性囤货。一方面需要品牌方或者工厂建立合理的退出或退货机制，另一方面需要微商代理团队提高团队的销售能力，而不是一味地把货压给下层代理，最后导致恶性囤货，这一点十分重要。



目前，传统企业进入微商的基本特点如下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（1）还是采用层层分销模式。

（2）吸引面膜微商团队转型加入。

（3）都是采用新品类、新品牌做微商，不影响现有大牌。

（4）其实就是大品牌价值在微商上的套现。

（5）传统驰名商标企业进入微商试水了新模式拥抱了未来，又给现有企业增加了现金流（主办方开一场发布会就能拿到几千万元的营收）。

如何区分好微商及坏微商？凡是以卖货为目的的微商都是正规的、好的微商；凡是以招代理为唯一目的、不卖货的微商都是坏微商。衡量好微商与坏微商的量化标准是80％甚至100％的货都在渠道是坏微商；50％以上的货卖给了终端消费者的是好微商。

现在很多微商人都回归到正常的轨道中，都在谈“终端卖货、互动、对话、温度”等关键词，而不怎么谈论“代理、层层分销、虚假流水、暴力刷屏”等关键词。我本人一直提倡这个微商行业的正能量：只有健康的微商模式才走得远！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件1：龚文祥谈微商的微博观点

1. 微博上的活跃者大多是微商人

为什么现在微博上活跃的都是微商，反而微博与淘宝电商是一家人，淘宝电商反而不热衷微博这个免费渠道？（从微博红包80%是微商捐赠、我的电商美女大赛80%是微商参加、我的微博互动博，80%是微商留言评论参与，只有20%是淘宝电商留言等可以判断）微博的电商方面反而成了微信电商人的微博。

3月4日 15:40 来自 微博 weibo.com

阅读 37.8万 推广 | 转发 61 | 评论 39 | 13

2. 微商理论与微商实践的巨大差异

微商的理论、理想与微商专家及微商大咖的建议，与微商的具体实践有巨大差异：1、大咖认为微商应该以人为中心，有社交，再卖货，可是80%的微商人目前每天几十条朋友圈只是暴力刷屏、赤裸裸的商品信息；2、专家观点货不到终端、只压货、只囤货是不健康的，可是80%的微商信息都是招代理，不卖货。实践与理论为什么差距那么大？

3月4日 15:24 来自 微博 weibo.com

阅读 44.6万 推广 | 转发 89 | 评论 44 | 38

3. 对微商要多点宽容

最近电商界最大思潮是业界草根大号、段子手、淘宝电商人等，掀起一股讽刺、嘲笑、打击微商的风气，特别是段子手最近以编排、“黑”微商为乐。得承认他们讽刺的“金额假截屏”“成功学洗脑”等都是事实，竟无法反驳。但微商是个新事物，需要用宽容的心态对待，更何况有大量不是层层分销的微商存在。

4月15日 17:56 来自 微博 weibo.com

阅读 38.1万 推广 | 转发 107 | 评论 48 | 22

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4. 微商发布会如何才能赚钱

@龚文祥

出席过十几场微商发布会，看到有的论坛会现场收几千万元（都是才几个月的纯微商品牌），有的只能收几十万元（都是传统大品牌，产品知名度与质量都是前者的100倍）。区别是传统思维（领导讲话、只强调产品品质以自我为中心、乏味）与微商思维的区别（100万元出场费大明星+娱乐化+法拉利造势）。

5月29日 11:44 来自 iPhone 6 Plus　阅读 13.6万 | 转发 33 | 评论 27 | 28

5. 如何看待一些微商奇迹

@龚文祥

我讲过很多微商及电商奇迹案例，都是事实，但背后都有天时地利人和条件，不一定可模仿，但都是事实；如昨天触电会成员告诉我，他的一个会员做装修的，老板买了200部手机，还买了深圳所有新楼盘的业主手机号，安排人每天做微信群发，微信一年带来装修生意是3亿元。事实是肯定的，未必你能模仿

3月25日 11:19 来自 微博 weibo.com　阅读 30.6万 | 转发 100 | 评论 42 | 41

6. 如何衡量一场微商发布会是否能成功

@龚文祥

徐义说，一个传统企业进入微商，两个月不能成功，就需要退出，因为这说明这个企业做微商不能成功。微商就是要求这样的短期快。衡量一个传统品牌做微商是否靠谱、能否做大，唯一的衡量标准就是你开微商发布会，是否有500个微商头头到场？这是衡量微商是否能成功的唯一标准。



3月12日 11:49 来自 iPhone 6 Plus　阅读 13.3万 | 转发 49 | 评论 33 | 32

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

7. 我是如何成功推荐一个微商人的

这个触电会成员本来是做微商直销，我这条微博推荐他后，他已经招了几百个代理，现在微商生意做得很大，仅一条微博推荐生意从百万级别提升到千万级别的真实案例。//@龚文祥: 这个童装微商老板的微博是@游兴_ ；触电会成员。不信这个案例的，可以向他求证。

@龚文祥
昨天我在广州见的一个广州触电会成员是做童装尾货微商创业的，他说他才2到3个人，微信粉丝1000多人，去年每天也可以做到纯利上万元，一年也可以做到几百万元。典型的华南电商创业做法，纯利与赚钱第一。他也是暴力刷屏做法，但因为货好，每天不发广告及新的产品图片，粉丝还不答应。
1月25日 21:07 来自 iPhone 6 Plus　阅读 48.6万 | 转发 132 | 评论 106 | 75

6月11日 09:49 来自 搜狗高速浏览器

阅读 3.4万　推广 | 转发 9 | 评论 15 | 15

8. 微商第一次进入大家的视野是2014年8月

去年8月，微商这个词第一次出现，并开始被关注。（去年8月思埠刚刚开始做微商，那时微商第一名是俏十岁，2个亿流水。） 原来微商这个词及现象及模式才出现10个月，原以为微商被玩了3年了。

@龚文祥
微商已经是个仅次于淘宝的庞大电商群体，1、除了昨天拜访的女孩，她的手下有几万微商，2、还有那个俏十岁的最大个人经销商，也是个女生，一个人旗下就有10万人分销商；3、上次找我卖微商资料的，他给我截屏看了，随便一个第三方微信服务商就有400万企业微店。只是由于普遍销量都不高，还未进入主流视线。
2014-8-23 09:54 来自 微博 weibo.com　阅读 14.8万 | 转发 78 | 评论 64 | 23

6月10日 11:19 来自 搜狗高速浏览器

阅读 4.2万　推广 | 转发 13 | 评论 13 | 18

9. 我为什么信微商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我两年前说微商可以卖货的时候，电商人绝大多数微博留言说我是骗子、忽悠、吹牛。现在微商已成为常识。我之所以比其他电商人更相信微商，最大的原因是刚好我身边几个至亲做微商，我看得到她们的100%真实的数据（粉丝都是我推荐）。我还有一个亲戚，现在粉丝只1000人，每年直接卖货销售额1000万元，没有一个代理。

@龚文祥

身边真实的微信电商案例：有个朋友在博罗，专门帮一个深圳饰品小店卖货，不进货，用微信朋友圈时不时发图片，才三五百粉丝，每月销售10000，毛利50%，每天工作一小时即可。店家发货。理论上中国几百万个小小实体店都可以这样做生意，多么大的市场。目前还没有一个创业项目涉及这个机会。

2013-12-1 13:54 来自 iPhone客户端 阅读 13.1万 | 转发 127 | 评论 80 | 13

6月9日 11:00 来自 搜狗高速浏览器

阅读 1.1万 推广 | 转发 6 | 评论 12 | 13

10. 电商人与微商人的区别

//@微商绿先知:电商靠智商，微商靠情商；电商靠刷钻，微商靠反馈；电商靠数据，微商靠话术；电商靠PC，微商靠手机；电商靠推广（直通车），微商靠代理（培训）；电商男屌丝霸气当道，微商女汉子拳打天下。

@龚文祥

电商运营人与微商运营人的区别：电商运营都是对着PC机器工作，从不面对人，电商数据是他们说话的依据，最重要的能力是分析，电商人是理科生，男；微商人只和人打交道，从不理会数据及供应链后端等，最重要的能力是培训，微商人是文科生，女；

5月19日 15:11 来自 iPhone 6 Plus 阅读 46.5万 | 转发 283 | 评论 78 | 79

5月19日 16:21 来自 iPhone 6 Plus

阅读 8.7万 推广 | 转发 70 | 评论 19 | 34

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件2：微商实战讨论——如何刷屏？如何解决存囤货

在2015年3月的一次微商论坛上，我作为主持人，发起了对微商运营两个敏感而又重要的问题的讨论：微商如何刷屏？微商如何解决囤货？圆桌嘉宾有京东商城公关负责人闫跃龙、朋友圈微商第一人万能的大熊、企业公众号微信电商第一人方雨，以及韩束第一大代理团队头头徐义等人参与讨论，我觉得这次讨论深入且有价值，特意收录进来。

一．龚文祥问：微商应该如何刷屏

万能的大熊

情况一：如果是个人微商，而且做的是单品，每天发八条，其中两条生活，两条成交，两条产品，两条相关信息。

情况二：在多SKU的情况下，随机性购买需要刷屏，白天刷容易引人注意的爆款，而同款的可以放到朋友圈不是太活跃的时候发（如半夜）。如果对方屏蔽你，证明他不是你的客户，也不必太纠结。

闫跃龙

（1）广告是要发的，可以先发一些个人生活的，再发广告穿插，加上分享自己的个人爱好，让自己在朋友圈的形象更鲜活。

（2）微商不要光发朋友圈，还要与粉丝互动，这样与粉丝的关系就会不一样，粉丝从弱关系过渡到中关系的时候一般都不会屏蔽你。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

方雨

暴力刷屏是要根据微信好友的不同层次及群体来定的。如果微信上传统行业好友较多，离互联网较远，就要合理地去刷屏，因为他们看朋友圈比较少。朋友圈流量每天十亿，40％的用户每天都会看朋友圈，所以在高峰期要刷高质量的内容。刷屏要考虑到好友的质量属性并把握时间节点。

陶小开

要看账号的用户属性，如果用户对产品很感性趣，那么刷屏是有意义的，我不主张暴力刷屏。另外，需要把自己当成一个媒体，换位思考怎样的媒体才会让用户喜欢，从这个角度放大自己账号的媒体属性。

凌教头

学会不刷屏是微商的必学课程，要考虑是给谁看的，你处在什么阶段？如果是动销的，做用户的，就不能暴力刷屏；如果是针对代理的，就需要暴力刷屏，因为这是信息传递的平台。对于新人的建议是要刷一段时间，不要只观察，要先做，先刷屏才能知道怎样不刷屏。

捱踢客

发的文字与产品图片可以没关系，就是要把生活体验的文字场景与图片场景区别开来。在分享个人文字体验时通过图片带入产品信息。

徐义

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

做微商需要知道如何利用微信，我的微信分为两个号，一个朋友圈，一个是代理商的账号。代理商的账号刷多少都没关系。刷屏需要懂微信的技巧，而乱刷肯定不行。其实可以通过微信右上角的按钮给不同的用户建立分组，然后根据信息特性选择需要展示的人群。这就可以分为精准粉丝、潜在客户等不同的分组。如此一来，就能够避免乱刷屏给别人带来烦恼。

二．龚文祥问：如何把产品真正卖给消费者，解决囤货问题

万能的大熊

工厂建立退货机制、微商大代理做负责的团队建设：微商刚开始也没有压货的问题，但是看到别人一箱一箱地卖，代理更赚钱，于是大家都愿意去做代理，囤货的问题也就出来了。两种方案：一是随着竞争的加剧，为了争取更多的微商代理，工厂或者品牌方建立成熟的退货机制。二是那些大微商头头们如果希望真正做好团队，都会考虑自己团队的成长，帮助手下团队更好地卖产品。压货的团队领导会不断地换品牌，而且也会把自己的口碑搞差；而真想做好团队的领袖，会时刻关注自己的终端销量。

闫跃龙

传统厂商进来会给微商带来新的气象，因为如果出现囤货可能会扰乱他们的整个价格体系，最后损害的还是他们的品牌和消费者，所以正规厂商进入微商之后，微商的分销体系应该会朝着正规化的方向发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

方雨

其实压货的现象来源于传统行业，品牌商希望通过压货解决效率问题。微商品牌需要确保货品的万无一失。在总代价格更优惠政策的刺激下，更多微商希望往上级代理走，在这样的制度下，压货就刺激了代理们必须建立合理的运营推广体系，把货真正卖出去。

陶小开

压不压货主要看团队。微商现在的模式及发展趋势肯定是慢慢规范化的。以后的微商也不会把自己的朋友圈作为唯一的渠道，而会把自己的产品进行分类管理，把自己的代理制度规范化。

凌教头

需要根据自己的定位选择微商的模式，代理不代表所有的微商，微商还有做分销机制的，做粉丝经济的，还有做动销的，不同的模式需要微商根据自己的资源确定。传统的分销机制也是囤货机制，在微商处于起步阶段时，许多总代由于对于钱过分贪婪，见钱就收，旗下团队发展也不成熟，造成这个行业压货严重的现象。如果解决产品品质及品牌问题，压货问题会被解决。微商总代需要衡量团队成员的能力，衡量其动销能力如何，再定好标准，是给大区，还是给更低一层的代理，以此帮助团队成长。

徐义

代理的机制只是一个门槛，从销售的角度看，卖不掉货是自己没有能力，微商团队需要量力而行。所以想做代理的人一定要明确自己的能力再做，否则就容易囤货。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

捱踢客

从商业的角度看，囤货是有历史，有其合理之处的。要合理备货，渠道是有消化能力的，需要帮助下层规划库存，根据下游的能力来做。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件3：微商实操细节——如何设置头像及如何发朋友圈信息

触电会内部分享嘉宾伊酱：伊对一商学院院长，曾为淘宝4冠店、2冠店掌柜、天猫店主，从17岁开始就没再跟家人要过钱，开始在上海七蒲路摆地摊，后来第一桶金来自淘宝店铺。2014年8月创办了伊对一商学院，专收卖不出货的学生，以及刚入行的小白微商。

小白开始做微商如何发第一条朋友圈？

很多人害怕朋友圈的朋友们接受不了自己做微商的事实，因为在大多数人看来微商就是传销，所以无法迈出第一步向身边的人推销自己的产品。接下来，我就跟大家分享如何通过三条朋友圈的更新实现友情绑架，让大家不得不接受你开始做微商这个事实。中国人都有一个服众性，一些朋友支持你的话，另一些朋友也就自然而然地支持你了。

一．第一条进入微商的朋友圈该如何发

可以在下午3点更新朋友圈，参考内容如下。

那个，宝贝们，我要做微商了，我考虑了很久，才敢发出这条朋友圈，不知道你们会不会怪我，但是我真的想通过自己的努力改变自己的生活，希望朋友们能理解。

隔10分钟后，在这条朋友圈评论：亲爱的，谢谢你的理解，我会努力的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

再隔10分钟，在这条朋友圈发出第二条评论：真的太感动了，没想到你也支持我，爱你！

第二条朋友圈可以晚上9点更新，参考内容如下。

真的好感动，发上条朋友圈的时候我真的很忐忑，怕朋友们怪我，我考虑了好些天，但是没想到朋友们都支持我，真的谢谢你们，也更让我感觉到了朋友两个字的伟大。

第三条朋友圈凌晨1点左右发，参考内容如下。

今天被你们感动了，无论我微商做的成功或失败，我都觉得我已经成功了。能得到这么多朋友的认可，已经是我最大的收获。谢谢你们，谢谢你们的理解和认可。我会努力做好这件事，不辜负朋友们的鼓励！

隔10分钟，在这条朋友圈评论：你们这些坏人，我让你们感动的都失眠了！

再隔10分钟，在这条朋友圈发出第二条评论：我想我这辈子最幸运的事情就是遇到你们。有你们真好。

三条朋友圈下来，微信的好友们已经知道你要做微商了。但是好友们不会反感，因为你是发自内心做微商，想要自己改变自己的生活。大家觉得你是在努力做好这件事情。微商更多的是建立在情感交流的基础上。

二．初级微商设置个人信息“四部曲”

第一步：头像

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

头像是微商和别人沟通的第一印象。第一印象建议不要用景色，不要用网络红人，不要用动物。尽力使用自己最具亲和力的生活自拍照，要有亲和力，给人犹如邻家女孩的感觉。个人的微信，要避免有商业信息，以免令人反感。如果你的头像比较真实、生活化，那么在群里面，别人会更乐意主动加你，和你聊天。多给自己被添加的机会，周围跟你打招呼的人也会变多。

第二步：昵称

昵称不要太复杂，不要用奇怪的符号、繁体字、英文字母及外文等，这些看起来虽然很个性，但是不便记忆。简简单单不超过5个字的昵称，更方便记忆。

第三步：背景墙

背景墙在朋友圈占据显要的位置，不要写支付宝账户、银行卡号、手机号、淘宝店铺ID等商业化的信息。可以放一张唯美图片，一方面增加别人继续看你朋友圈的机会；另一方面，背景墙上放商业信息容易被封号。

第四步：个性签名

个性签名如果没有有分量的头衔，可以写点文艺话，避免写上××代购、××面膜总代之类的信息，可以多写些文艺、充满正能量的文字。（例如，生活不是林黛玉，不会因为忧伤而风情万种。）

三．将朋友圈打造成杂志风格去运营

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

如果朋友圈全是卖货的信息、反馈信息，没有任何人会愿意继续看下去。那么，究竟该如何打造朋友圈呢？伊酱认为每天更新朋友圈的数量保持在6条左右为宜，超过6条就会产生视觉疲劳，让人感觉你整天都在发朋友圈，无所事事。

关于生活的信息可以发两条：因为很多人可能会因为某条信息对你产生认可，而去翻看你的朋友圈，要跟大家互动，有互动才会有共鸣，要跟进最新的时事、八卦和潮流。

第三条可以是软广告：好的软广告可以让朋友圈的人认为你发的是一条互动信息，而非产品信息，这能有效增加粉丝活跃度，进而引导大家关注到产品的信息。客单价低的产品就不建议写了，文案思路要正确，在地址栏可以设置价格。图片都要用自己拍的，不要用产品官网的图片，要引导客户消费。写文案的时候可以用些流行语，先发吸引人眼球的内容，再发广告，再引导消费。

第四条可以是购买反馈，代理反馈。可以用自己朋友圈客户或者代理的截图，表现出你的产品的质量及产品的销路，并非要在文案里面写招商、招代理之类的话题。只要把平时代理的一些反馈，或者是客户购买的反馈截图朋友圈，再通过评论引导，就可以起到很好的效果。

第五条和第六条可以是情感互动。通过@那些平常沟通不太多的人，告诉他们他们在你的心里很重要。让他们感受到无论你做到多大，还是关心他们的。从而引发情感交流，产生共鸣。有共鸣就会有沟通，有沟通就可能产生成交。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

总结：朋友圈发什么类型的内容更容易打动客户？爱情、亲情和友情。这3点是最容易打动人的，也是最容易直击他人内心的！要在晒恩爱的时候，同时展示你的微商。通过人性的弱点，击中消费者最深处的痛点，然后成交！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件4：《冰与火之歌：微商的游戏，截至2015年7月中国微商第2季最新总结报告》

出现才一年多的微商发展太快，现在还处于草莽早期，所以我每个季度整理一次中国微商发展最新态势给业界参考，过去一年我整理过《龚文祥：2014年中国微商最新总结报告》《龚文祥：截至2015年1月中国微商最新总结报告》，以及《龚文祥：截至2015年4月中国微商最新总结报告》。

套用流行美剧《冰与火之歌：权利的游戏》这个标题，比较符合最近微商的情况，2015年第一季微商是“火”：大量传统品牌宣布进入微商，微商1000人以上的论坛每周都有，朋友圈充斥着微商发财、暴力刷屏的消息；而2015年第二季则是“冰”，CCTV连续几期节目揭露微商，并冠以部分微商是传销的定性，各段子手、微博大号纷纷找出微商的各种段子来讽刺微商，再加上传统报纸媒体的质疑，各微商意见领袖如万能的大熊、方雨、匡方等纷纷在6月撰写微商的反思及微商拐点的文章，加上万能的大熊与方雨爆料出中国排前2名的微商5月流水已经下降70％的消息等，让微商的发展拐入冰点。

凛冬将至！

总结2015年第二季，微商有以下8大变化。

1．第二季微商舆论变得非常恶劣

2015年3月的时候，马化腾特别点评了目前火爆的微商现象，称“微店、微商很有意思，这个才刚刚起步，希望很多合作伙伴去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

做。”（这是两会期间媒体报道的原话摘录）让微商处于“火”的状态。

第二季的转折点是2015年5月的一个报道



用的是央视“揭秘微商传销”这样的标题，再加上2015年4月新华社的报道抨击面膜微商。

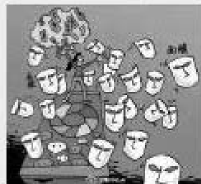
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

继留几手及CCTV上周打击面膜微商后，今天新华社官方开始出手抨击面膜微商。好的坏的我都转，希望这个行业好。//@鹰击蓝天: @龚文祥 官媒发声了

@新华视点

【疯狂面膜背后：微商"野蛮生长"谁来管？】无处不在、质量粗劣、暴利惊人……微信圈中面膜的汹涌席卷势头让人们大吃一惊。人们已经注意到，"疯狂的面膜"正是当下国内"微商"发展状态的一个缩影。

网页链接



4月17日 16:36 来自 政务直通车　转发 69 | 评论 52 | 15

4月17日 17:06 来自 微博 weibo.com

阅读 6.9万　推广 | 转发 29 | 评论 17 | 24

再加上以留几手为代表的各段子手、草根大号等纷纷出来吐槽及讽刺微商，每条微博都是几千的转发量。

连校园APP超级课程表也发出官方声明提醒在校大学生不要加入微商，还有传统报纸媒体也出来报道微商。

转发微博

@华西都市报

【成都女孩#朋友圈买面膜遭毁容# 还坑了姐姐和同事】两个月前，27岁的成都女孩刘琴轻信朋友圈，买了款面膜，用后皮肤水嫩光滑。她还做微商代理，把面膜卖给朋友。现在她惊觉，这面膜根本停不下来：一停满脸长痘如毁容，再用立即恢复水嫩。她坑了自己，还坑了姐姐和一个同事

网页链接



6月13日 08:39 来自 360安全浏览器　转发 1387 | 评论 2197 | 963

6月14日 09:17 来自 iPhone 6 Plus

阅读 6.0万　推广 | 转发 54 | 评论 37 | 19

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第二季在以上舆论的联合夹击下，微商的生态环境急冻至冰点，再加上腾讯官方借助“打击”间接表态不支持微商。5月15日中午，我看到搜狐有条新闻说，马化腾内部讲话支持微商，我就顺手截屏了这条消息，并将此条新闻粘贴成文字发了条微博，然后去午睡了。等我午睡1个多小时醒来，发现腾讯表态说此为不实消息，我立即删除了此条微博，并微博说明我只是转发搜狐网站的新闻。

接着腾讯官方动用自己的官方宣传机构展开对我的所谓“辟谣”：动用了腾讯官方唯一微信官方账号、腾讯官方的辟谣账号、腾讯公司在新浪微博的唯一官方账号、腾讯公关总监的认证微博等几乎所有的官方宣传机器，截屏我的微博，以打马赛克但露出我的名字的方式进行辟谣：马化腾支持微商讲话是假新闻。其实这是个公关技巧，不针对新闻来源的原作者及新闻源头搜狐，针对一个转发新闻的个人自媒体大肆出声，达到了间接表态的目的，言下之意，马化腾不支持微商。而我那些天受到巨大压力，被谩骂不断。（若我转发了不实消息，也应该是公关部先来和我沟通，我会立即删除那条微博，腾讯不沟通即展开“攻击”，本人不幸成为公关炮灰而已。）这招既打击了我一向支持微商发展的公信力，又达到了辟谣的目的，一举两得，从公关角度看是高招。

2．第二季微商运营手段的变化

2015年5月，一个微商私信我说，找小白代理已经很难了，该加入的都加入了，而且下面代理只愿意找下一级代理快速圈钱，怎么劝说她们卖货就是不听。我微博回复他说，此事说明微商的拐点到了，微商人到达千万级别后，新加入的微商人停滞增长了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

然后整个行业舆论都是抨击微商暴力刷屏、只找代理、成功学洗脑等的弊端，都是呼吁微商诚实经营，卖好货，好卖货，都强调卖货了。

我也明显感觉到，第二季微商刷屏少了很多：我那个5046人微商专用朋友圈（几乎100%是微商人），有了如下明显变化。

（1）晒收入流水截屏的没有了（以前每天都很多人晒），反正真的也没有人信了，干脆都不晒了。

（2）暴力刷屏减少，以前平均一个微商一天50条（每天我的朋友圈出现25万条新信息），现目测少了50%。

总的来说，囤货式微商将崩盘，而零售型微商将引领新生。微商回归以人为中心的社交电商，崇尚小而美。

微商团的郭俊峰最近搞了一个微商卖货高手营，集中精力卖货给终端客户。每人每天1000元的营业额，虽然不多，但卖货的利润基本上都是过半的，对于大多数微商来说算是不错啦。他说下半年集中精力培养1000个微商卖货高手，每个高手带动100个小微商。这才是推动微商走向理性、健康的轨道的正能量。
6月12日 12:00 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 61 | 评论 71 | 96

3．在2015年第二季微商开始多渠道发展

本来微商仅仅指朋友圈电商，在以上舆论环境的打击下，第二季微商的流水普遍下降70%（一个很有意思的现象，我们提到电商的时候说GMV，说成交额，而提到微商，几乎没有人提微商销售额及交易额，因为在第二季之前，微商基本靠找代理为主，基本不卖货，几乎不存在微商交易额及微商销售额此类的事情，只说微商流水一词）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

在此背景下，微商纷纷开始多渠道发展，不仅限于朋友圈渠道，第二季开始开微店，微博引流，进军淘宝天猫，重拾竞价微商，甚至进军线下店。如我碰到触电会一个做的比较好的微商，去年在朋友圈靠一款洗发水流水卖到7000万元，他说今年流水大幅下滑后，开始多渠道发展，另外一个触电会会员是撕拉唇彩微商品牌的，已经进军线下到711便利店销售。

微商界的前2名不行了，其他微商也都在转型，方雨这条微博说的极是：昨天触电会，有个会员去年靠一款洗发水微商过亿，我问他，他说现在下滑的太厉害，现在什么渠道都做：淘宝、微博、竞价，甚至线下。目前仅靠微商渠道是不行了。你们没觉得现在微博上全是微商人在活跃吗？

@方雨007

【微商正在掀起转型潮】1. 转向淘宝，之前为了交易方便培育起来的淘宝店派上用途了；2. 转向自有品 牌，实际上这不是最近才有，年初已经开始有了，卖货的卖好了自然想做品牌，只是最近比例加大了；3. 转向扁平化的分销，V店、有赞、拍拍小店等成为平台首选；4. 融合式，结合线下门店和服务体系立体式转型。

6月17日 12:01 来自 微博 weibo.com　转发 64 | 评论 22 | 8

6月17日 14:52 来自 搜狗高速浏览器

阅读 5.6万　推广 | 转发 37 | 评论 25 | 26

4．朋友圈势微的同时，微店电商开始发力

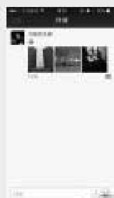
这个标志性的事件是微盟获得新融资，被誉为朋友圈电商第一人的万能的大熊，转投微盟做职业经理人做微店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

//@万能的大熊:😂我就是想做个好用的微店系统。//@龚文祥:万能的大熊是目前中国朋友圈微商第一人，他都选择去做V店分销系统了。这个变动发出了强烈的行业信号。

@北京微商界 V

爆料：著名自媒体人、微营销权威万能的大熊已经入职微盟担任副总裁，分管微盟旗下V店项目的品牌市场公关业务，微盟是国内最大的微信第三方服务商，前后完成3000万元和1.5亿元的融资，V店是微盟2014年底推出的面向微商市场的分销平台，大熊的加盟估计会让微盟的产品更适合微商使用。看来微商系统化大势所趋！



6月10日 14:56 来自 iPhone 6　　转发 82 | 评论 28 | 12

6月10日 19:00 来自 iPhone 6 Plus

阅读 4.5万　推广 | 转发 12 | 评论 11 | 17

朋友圈微商第一人放弃朋友圈微商去做微店，这对微商行业震动很大，是第二季的微商大事件，也是标志性事件。朋友圈式微的同时，微店开始发力；微盟与有赞也开始掐，为了争得第三方微店第一名的位置。还有一个变化是半官方的微店得到扶持，典型事件是拍拍小店接入京东商品库。

5．传统大品牌仍然在第二季纷纷进入微商

我记得在第二季进入微商的传统大品牌有：富士康、聚美、唯品会、袋鼠妈妈、巢之安等。

同时，阿芙精油及汤臣倍健宣布进入微商，　携程微商上线，代理返佣最高3％。

品牌价值1000亿元的广药白云山（目前进入微商线下规模最大的传统企业）；TCL家电、罗莱家纺等也进入微商。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这些可都是大家伙，在第二季微商舆论环境很恶劣的背景下，仍然发力微商。

“在微商的游戏中，你不当赢家，只有死路一条。”

6．农产品及社群微商得到发展

本季度，鲁振旺成立农产品微商组织，黄刚也进入农产品微商，勤劳农哥的农产品微商组织发展的如火如荼。

而第二季@微商绿先知　@微商易云君　@微商播报　@北京微商界等定位为微商的自媒体得到发展。

即使在微商被舆论“轮奸”的情况下，2015年5月，上海仍然举办了万人微商大会，李健、李宇春、魏晨等明星来为微商站台。

“人唯有恐惧才能勇敢。”

7．政府开始研究与介入微商管理

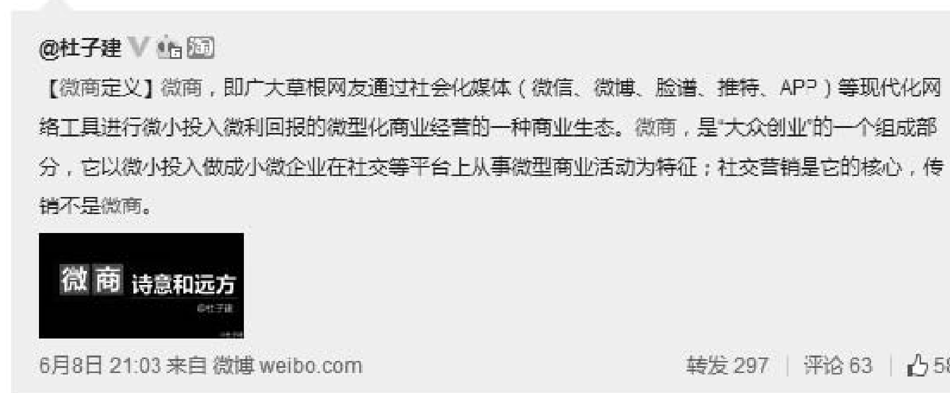
政府的管理总是滞后的，微商草莽发展了一年多后，政府终于开始关注微商了，现在处于调查阶段，我了解的信息是：广东食监总局明确表示将微商纳入监管范围；深圳市场监督管理局已经找我了解电商细分模式，表示腾讯是深圳的企业，对微商他们要深入关注；2015年市政府有关部门让一个触电会成员写了一份《深圳微商发展报告》，这是政府关注微商的开始。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



8．微商这个词的外延在第二季开始扩大

以前微商专指朋友圈电商，现在微商指微小的电商，外延扩大到：微店、微博电商、移动电商等范围。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

微博电商发力了。微博电商也是微商。

@新浪科技

【微博推社交电商产品达人通 打破微商囤货模式】微博近期与微卖联合推出社交电商产品达人通。商家使用这款产品在微卖开店并发布商品信息后，微博上的导购达人即可认领销售任务，并将商品信息通过自己的社交关系链扩散，成交后可从商家获取提成。这将打破微商行业常见的囤货模式。

微博推社交电商产…

微博推社交电商产品达人通

商家使用这款产品在微卖开店并发布商品信息后，微博上的导购达人即可认领

查看详情 10

6月11日 16:31 来自 微博 weibo.com 转发 657 | 评论 146 | 72

6月11日 20:32 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 60 | 评论 24 | 30

目前，最新微商的概念外延在扩大，包括了微商（特指朋友圈电商）+微信电商（微店）+微博电商（微卖）+移动APP电商+阿里淘小铺，一切小而美、以人为中心，以社交社群为手段的移动电商，都叫作微电商。微博电商也出手涉足微电商后，微商再也不仅仅指朋友圈微电商。

那么，新的微商背景与形式下，在第二季后传统企业该如何做微商？我用“回归健康”这个关键词建议传统企业按如下方式做微商。

1．用理性、抛弃暴利的思路、回归微商以人为中心、小而美的运作方式。

暴利不是微商模式的未来：今年我的一个亲戚参加了一个微商发布会，回来对我说：一共只有20个微商人参加传统银饰微商发布会，没有明星及成功学洗脑。制度是2万元成为加盟商、2000元成为代理商、500元成为分销商，虽也是三层级微商，但不洗脑、货100％到终

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

端消费者。老板说，我们的微商刻意不做大，小而美才是微商的未来。

2．微商产品回归健康

现在的微商和发展时期的淘宝一模一样：从杂牌到正规产品、再到国际大牌；现在的微商也是，传统企业进入，例如化妆品（如韩束、韩后、珀莱雅、雅倩、五羊等）、保健品、健康元、王老吉、红桃K等。接下来：巴黎欧莱雅、雅诗兰黛等进入，微商的产品要越来越好。

3．模式回归健康

以前，中国的微商只有一种层层分销的模式——思埠、韩束模式。现在“回归”百花齐放的“健康”模式：全新的微商模式，详情见上文整理的中国微商的20种细分模式。

以前80％微商压货，20％到终端消费者。现在，很多传统企业的微商目标是50％压货，50％到终端消费者，最终会回归到最正规、最正常的囤货比例，即20％压货，80％到最终消费者。

4．运营手段回归健康

以前微商的运营模式都是“暴力刷屏+虚假晒流水+上课洗脑”，现在行不通了。　现在都在倡导分享社交信息、取得社交信任，先做人，再卖货。

5．营销回归健康

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

以前，发布会+明星+成功学的微商三板斧等不再流行；新的微商三板斧变为：好产品+多渠道+专业培训。其实微商只要做到“货卖到消费者手里”，很多问题都能解决，只要微商按照这个思路做，媒体“黑”微商及质疑微商的问题都会不存在。目前，微商问题的最大根源：只招代理、不卖货。

回归常识、回归理性、回归健康，这就是传统企业在第二季进入微商的关键词。

“飞，都是从坠落开始的。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第8章　传统企业如何做微信电商

8.1　传统企业做微信电商应有的态度

8.2　微信电商在整个传统企业转型电商中处于“第三”的位置

8.3　认清微博、微信和手淘的不同作用

8.4　微信电商入驻的三大主流途径

8.5　传统企业做微信电商的三个阶段

8.6　传统企业做微信电商的三个步骤

8.7　如何做微信营销

8.8　龚文祥谈微信营销的具体实战技巧【精简版】

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

前面谈的都是微商，即微信朋友圈电商，而微信电商的范畴比微商更大，包括了微信公众号、各种微信店铺、基于微信的生活服务电商及微信O2O、微信B2C（微信购物频道入口），本章从整个微信电商的角度谈传统企业如何做微信电商及微信营销。

微信生态的电商种类

微信B2C：京东的微信一级购物入口，这才是正宗的微信B2C，腾讯微信官方支持的微信电商

微店：微店这个词被京东微信入口拿过去开了购物的二级频道“微店”，成为官方的微店；微店包括了京东微店、拍拍微店、官方的微信小店；另外，获得腾讯投资的口袋购物开的店铺也叫微店。

微商：微信朋友圈电商

微信公众号店铺：即在微信公众号（服务号）基础上开发出来的店铺

微信第三方服务商店铺：利用微盟、口袋通等第三方微信服务商开发的微信店铺

微信O2O:有实体店铺的微信电商，腾讯的微购物等

微信生活服务电商：腾讯微商户、微团购的高朋、大众点评也属于微信生活服务电商，还有微信一级入口“钱包”里面的吃喝玩乐、打车、电影票等

@龚文祥

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.1　传统企业做微信电商应有的态度

微信由于其庞大的用户基数被认为是移动互联网的第一张门票，但对于微信电商，追捧者往往过于夸大，而唱衰者则干脆不做。对于业内的这种现象，我认为传统企业需要警惕过左或过右的这两种思潮：一种是对移动电商或微信电商等趋势视而不见的保守思路，认为还没有成功案例及靠谱的微信电商销量，就不做；另外一种是动不动就宣称微电商革命的激进思潮，如全公司都移动互联网化、完全放弃传统电商、要用微信电商彻底推翻改变传统企业流程及文化等。

我建议凡是与微信电商有关的任何新事物都要去尝试，这样才能跟上快速变化的时代，但是暂时不要大投入，要不断从尝试中总结经验。这是目前对微信电商最务实也是最客观的建议。

如今微信电商变化风起云涌，传统企业该怎么办，我的建议如下。

（1）首先，需要关注，在淘宝系电商80％亏损的背景下，微信电商是中国电商创业者的新希望。

（2）行动：微信有什么新的产品，可以马上跟进行动开店，随着大势走。

（3）新的渠道：将微信作为新的订单渠道是最务实的。

（4）不要大投入，因为环境不稳，随时可能被封杀。从营销的效果来看，目前朋友圈比公众号店铺效果更好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.2　微信电商在整个传统企业转型电商中处于“第三”的位置

微信电商虽然是大势所趋，但现在微信电商100％的销售额都属于移动电商，而且占中国移动电商的份额不到1％，占中国电商的份额还不到千分之一，所以说，如果传统企业把大部分的资源都投入到微信电商上，可能会死得很惨。

虽然如今阿里的淘宝和天猫被骂得很惨，但它的市场份额占到中国电商的80％左右，其移动电商也占了中国移动电商80％左右的市场。所以传统企业如果连天猫和淘宝都做不好，就不要轻易涉及微信电商。虽然现在业界都吹捧微信电商，但我依然认为做电商需要先做好天猫，然后是京东等全网B2C渠道，微信电商应该排在第三位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.3 认清微博、微信和手淘的不同作用

目前，传统企业指望在微信做出巨大销量的想法是不靠谱的，矛盾在于：所有传统企业做微信，第一需求是粉丝数，第二需求是订单销售额，而腾讯微信官方及微信专家的观点是微信不是用来做营销的，你不要追求投入产出，不能要求任何实质性的回报。目前，传统企业做微信电商的最大困境是没有足够的粉丝量，所以现在大多数微信店铺的大多数销量基本是在一个非常低的水平（除了朋友圈销量）。微信官方希望传统企业把微信当成服务老客户的工具，而务实的传统老板们只希望微信能多卖货。

传统企业做微商最大的困境

传统企业　　微信官方



目前对微信电商是最务实、最客观的建议：

与微信有关的任何新的微信电商的东东，你都要去试，都去玩，跟得上这个时代，但暂时不要大投入。

@龚文祥

大部分渴求微信红利的传统商家并不具备自主吸粉的能力，在淘宝、天猫、京东这种以中心化平台为主要格局的电商生态里待得太久，于是他们抱着小草心态，希望能傍着大树，微信平台能帮忙引流。但微信官方不仅不帮助引流，还限制引流。毕竟微信的第一功能是通信，第二功能是社交，第三功能才是商业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

所以在传统企业转型做电商的时候，需要认清微博、微信和手淘的不同作用。具体来说就是：微博拉新、微信客服、手淘成交。微博是重要的寻找和拉新客户的渠道，要重视其品牌传播能力，尤其是事件营销往往在微博上的传播效果最好。微信最好的作用是做客户关系管理（CRM），使商家和用户有一个直接、一对一的沟通工具，商家需要好好利用微信做好服务。虽然微博与微信都有能够直接交易的功能，但都不是最佳的，手淘（手机淘宝）更适合做成交。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.4　微信电商入驻的三大主流途径

对于传统企业来说，有三种方式入驻微信电商。

第一种是通过微信官方渠道进入，如开通微信公众服务号后再开店等方式。通过官方渠道入驻，安全有保障，但需要自己操作，相对而言比较复杂。

第二种是通过半官方的拍拍小店、京东微店入驻。包括京东微信购物入口、京东微店、拍拍小店等。腾讯投资京东后，京东获得了微信入口，而京东微店能够提供开店功能，传统企业可以通过京东参与微信电商。由于拍拍网也能对接微信，所以也可入驻拍拍小店。目前除了朋友圈，京东微信入口是在微信电商中销量最大的流量口。

第三种就是通过第三方服务商进入，做得比较大的第三方服务商有微盟、口袋购物、有赞等。传统企业可以通过它们提供一站式解决方案迅速入驻微信电商。

个人创业者比较适合使用朋友圈卖货，用微信零钱支付结算。对于中小型商家来说，借助微信购物入驻+微信小店+公众号推广+广点通的组合策略能够比较好地玩转微信。而对于大商家来说，服务号+广点通将是他们做微信电商最好的工具组合。

腾讯官方自己想做的微购物、微团购、微商户、微商城等基本都失败了，可见微信电商这种新事物，不是靠规划出来的，而是靠在运动中发展、由草根民众自发野蛮生长起来的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一年过去了，现在全变成了朋友圈卖货。我的微博已经翻到2014年6月，微商这个词还未出现。就是说1年前都还没有微商这个词。

@龚文祥

方雨总结的微信电商的3个层面： 1、 对于中小型商家来说，借助微信购物入驻+微信小店+公众号推广+广点通可以玩转微信了。2、对于大商家来说，服务号+广点通将是他们最擅长的工具组合。3、个人创业者：用朋友圈卖货，微信零钱支付。

2014-6-25 12:30 来自 iPhone客户端 转发 146 | 评论 33 | 14

6月9日 23:24 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 21 | 评论 11 | 32

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.5 传统企业做微信电商的三个阶段

传统企业做微信电商，步子不宜迈得太大，要坚持循序渐进的原则，我把这个过程分为三个阶段。

第一阶段是传统电商在微信的延伸阶段。传统企业在开始做微信电商时，只要照搬以前的电商思路即可，这一阶段以熟悉、尝试和学习为主。

第二阶段是结合微信做电商专门设计阶段。当对微信了解透彻，人才、资金等也准备好之后，就可以逐步做一些针对微信电商的具体事情。

第三阶段是利用微信特性重新定位电商思路及企业运营阶段。在各方面条件都完全成熟以后，企业要根据微信电商的要求改变组织架构和运营管理方式。

财经杂志曾经采访了张小龙及微信商业化负责人曾鸣，访谈显示，微信官方的规划主要有以下两点。

第一点是微信商业化的布局，主要会在增值服务、电商和O2O三方面发力，现在微信只完成了第一个。

第二点是微信商业化的步骤：第一步是做公众号，建立平台。第二步是帮助用户和商户解决服务能力。第三步是提供商家期待的流量入口。现在，微信也只做到了第一步，后两步还未开始。所以，传统企业没有必要比微信还要提前做到这两步。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

现阶段，培育好自己的粉丝，把原有电商有步骤地搬到微信即可，不要太激进。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.6 传统企业做微信电商的三个步骤

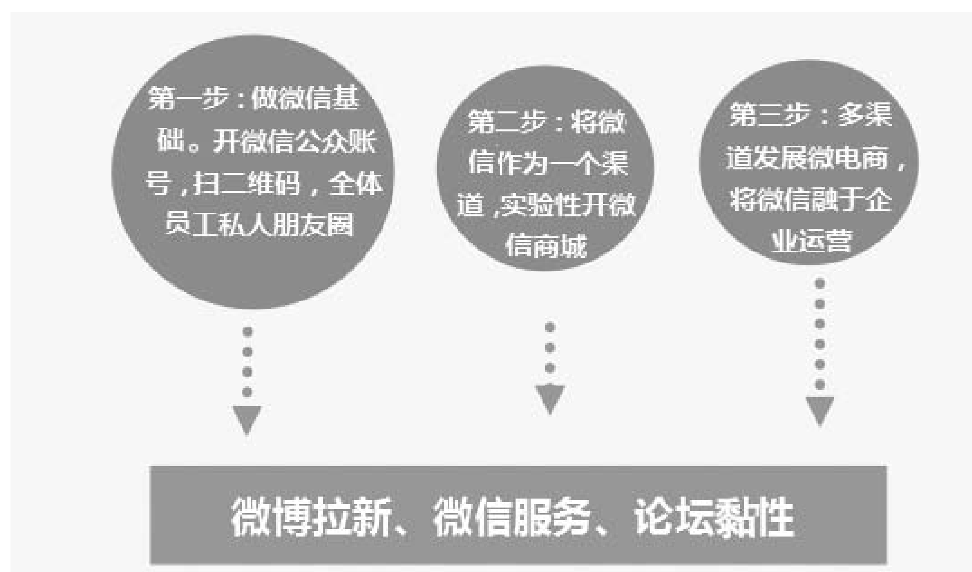
第一步，做微信拉粉。先把微信作为一个拓展用户量的新渠道，做好粉丝运营，为传统业务引来用户。

第二步，做微信渠道，把微信作为销售渠道，做好交易。

第三步，做移动新模式，基于微信的特性，做成有别于传统电商的新模式。

三个步骤，从简单到复杂，企业要根据自身实力做好定位。传统企业做微信电商，小做就做成微信新渠道、中做就做成微信新产品、大做就做成微信电商新模式。

做微信电商千万不要一步到位。有些专家学者说，要做微信电商、微信020，就一定要有ERP，一定要有组织架构的改变等。从理想状态来看，这是对的，但是在具体实践中不可执行，一定要分三步走，不要一步到位，不要微信革命。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

其实以上一张图就将传统企业做微信电商的步骤讲清楚了，照做就可以，不要将微信电商想得那么复杂。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.7 如何做微信营销

（1）公众账号营销：粉丝（线上、线下）、内容、服务、广点通。

（2）朋友圈营销：分享、关怀、众筹、趣味。

（3）群营销：精准粉丝、互动、基于关系的裂变。

（4）微店：在线销售、CPS、020来自京东微信负责人谢云立的经典总结。



图片来源：来自于京东微信营销负责人谢云立的分享

微信吸粉方法参考我这条微博

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

今天，清华大学微电商培训时一个讲师讲的10大微信吸粉方法：1、QQ通讯录及手机通讯录导入；2、QQ群微信群互加；3、设置签名，位置加粉；4、漂流瓶推广；5、应用微信工具加粉：优惠券、微投票等；6、意见领袖推荐；7、价值文章加粉；8、微信签到；9、线下推广：店面宣传、宣传单二维码；10、活动推广



2014-3-30 21:12 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 201 | 评论 64 | 29

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

8.8 龚文祥谈微信营销的具体实战技巧【精简版】

1. 微信公众号运营最大技巧即标题技巧

现在，微信公众号运营最大的技巧其实就是标题技巧，以我运营触电报公众号的经验，标题标新立异，就能阅读量破万；标题一般就阅读量几千，和里面内容无关。其实这也不健康。



2014-12-1 11:51 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 31 | 评论 24 | 8

2. 微信上效果排名第一的营销手段

微信官方为什么昨天要第二次发布诱导分享封号的通知呢？因为利益诱导分享效果太好了，如这个公司圣诞发红包，才发1块钱红包，就有100万人参加，还收集了你的个人资料。几乎是目前微信上效果排名第一的营销手段。



2014-12-31 09:40 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 28 | 评论 14 | 13

3. 微信朋友圈只发文字的效果奇好

通过这几天的实验，发现同样一条微信内容，微信朋友圈只发文字（不带图）的效果是文字加图的效果的10倍。原因是微信99.99%的内容都是带图的，你突然来一个不带图的赤裸裸的文字，效果奇好。

2014-9-13 12:40 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 22 | 评论 50 | 74

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4. 微信朋友圈的潜规则

微信朋友圈的潜规则：1、一篇文章被分享2万次以后，你再分享，表面上你可转，其实暗中被屏蔽；2、80%的微信商城、微商城、微店，其实是被朋友圈100%屏蔽的，你可以转发，但看到的人为0；3、私人粉丝超过1万，被限制新加好友，50% 的粉丝其实看不到你的信息；4、私人粉丝超过2万的，直接封号关闭。

2014-4-16 12:10 来自 微博 weibo.com

收藏	转发 803	评论 187	39

5. 朋友圈发什么样的广告吸引人

什么样的广告吸引人：1、标题比内文多5倍的阅读力；2、广告空白增加1倍，注目率增加0.7倍；3、数字“100”元比“一百元”更能 打动人心； 4、广告语8～12个字最易记忆；5、看广告图像比看广告标题的人数多20%；6、报纸广告左边的阅读量比右边多12%，上边的阅读量比下边多60%； 7、看三角形比看正方形的人数多2倍。

2013-12-20 23:36 来自 微博 weibo.com

收藏	转发 462	评论 38	37

6. 微博、微信降权屏蔽的潜规则

//@龚文祥: 微博被降权的潜规则：1、带有二维码及含有微信二字会被降权；2、微博中有外链及淘宝天猫链接会被降权；3、转发抽奖不用官方工具，自己做转发抽奖或用第三方抽奖工具会被降权；4 、含有营销、推广、微商、广告等字样也会被降权；5 、用官方微任务、粉丝头条、官方抽奖工具不会被降权。

@龚文祥

微博 、微信降权屏蔽的潜规则：一、微信降权：1、私人粉丝多于3000人即被降权50%，只有50%的好友能看到你发的信息；2、暴力刷屏被举报第一次被封杀可自己解封，第二次被举报将被永久封号；3、利益诱导分享，互推等行为均被降权；4、用官方的理财工具、买QQ付费会员绑定等可避免被降权。

5月22日 15:14 来自 微博 weibo.com　　转发 248 | 评论 57 | 27

6月11日 16:23 来自 搜狗高速浏览器

收藏	转发 12	评论 6	1

7. 微信控制信息流的方法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

现在，微信、微博都不轻易采用封号做法了，都采用降权及控制信息流的策略：如私人微信有几千粉丝的，你发的信息最多只有50%的好友能看到；你经常发产品图片，但附近的人都看不到你，你也无法加附近的人；微博是控制发二维码及有微信关键词的信息流；而且你自己不知道自己被屏蔽及降权了，都是潜规则。

2014-12-3 17:45 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 157 | 评论 69 | 52

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第9章　传统企业接地气做O2O的节奏与方法

9.1　什么是O2O及如何看待O2O

9.2　传统企业做O2O的一般步骤

9.3　传统生活服务企业如何做O2O

9.4　传统品牌商品企业如何做O2O

9.5　传统零售企业如何做O2O

9.6　传统小店如何做O2O

9.7　龚文祥：传统企业如何做O2O【精简版】

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我在2014年4月曾在联商网面对70家传统零售企业讲O2O，当时湖南通程百货电商负责人也在，我将讲课内容整理成关于做O2O的节奏与方法的文章，2015年3月，通程电商负责人微信反馈说他们完全按照我说的O2O思路去执行，基本没怎么投入，O2O让他们线下商场的销量增加了30％。本章我们再来整理一下O2O的打法。

刚才湖南本土最大的百货商业企业通程集团的电商老总对我说，他们作为大型零售上市企业，O2O的投入基本为0，但O2O让其线下销量增长了30%。思路就是我提出的，哪里有O2O渠道，你就入驻哪里。O2O就是这么简单。我写的1万字的《传统企业接地气做O2O的节奏与方法》文章看来还是帮了不少传统企业。



3月13日 16:07 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 26 | 评论 23 | 49

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

9.1　什么是O2O及如何看待O2O

什么是O2O？我个人认为，O2O对于传统企业来说，就是“线上下单，线下取货（消费）”，只要是线上为线下（店面及品牌）带来销量（订单）的都可以称为O2O。O2O是电商大趋势，一定要重视。

土豪老板至今很少能听懂O2O是什么，但你如果说“线上QQ约炮，到线下开房”，他们一下子就明白O2O是什么了。一般业界认为，O2O就是“线上下单，线下取货（服务），而我认为对于新事物，不要准确定义，尤其不要用偏学术的复杂定义（如专家说许多人对O2O都理解错了），其实大众“错误”的理解O2O才是真正的O2O。

下面我们具体谈论传统企业到底应该如何做O2O，具体执行的步骤/需要的条件，组织架构及具体执行的关键点。

> 传统企业首先要树立起一个正确的观念：不同类型的传统企业，其O2O策略是完全不一样的。1亿以上规模的企业与1亿以下规模的企业，一个小店与一个有几百个连锁店的企业，一个做生活服务的企业与一个卖商品货的企业，其O2O策略、路径完全不一样。正因为中国市场上几乎所有与O2O相关的文章都笼统地按一个类型来谈O2O，所以都讲不清楚。另外，纯O2O电商平台企业与传统企业做O2O，也是完全不同的运营模式。

需要强调的是：　现在又出现了一个思潮，很多人被新的概念忽悠，一提到线下开店，就指望O2O，而对于线下店铺位置、人流等不重视，这是不对的。我的观点是在实体店线下部分，选地址、定位、服务等环节一项也不能缺，不能全指望O2O，线上还只是补充。在线上只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

要做好一件事：就是做线上引流，团购网站、微博、微信等，只要能往店里引流，就要全部用上。

另外，现在媒体充斥着大量020融资消息、新的玩法，以及大玩家阿里020、京东020等新闻，但这些大多是纯互联网的玩法，是不合适传统企业做020的。建议不要过多地关注这些纯互联网做020的消息，参考价值不大。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最新的消息是阿里巴巴集团在2015年6月投资60亿元重新启动4年前的口碑网，将之作为阿里生活服务O2O电商的载体。

以上是BAT在O2O上的基本布局，但目前这些超大平台的O2O探索还都不成功，我们对O2O也要有清醒的认识。

5、顺丰O2O即嘿客也确定失败。6、苏宁O2O的曲折大家都了解了；7、万达O2O没有王思聪操盘也是水中月镜中花。中国大型O2O就这7家，目前100%全部彻底失败。但未来一定会在试错后成功起来。

@龚文祥

中国O2O平台梳理：1、阿里O2O经过两年实践，失败，现在处于重新反思阶段，倒是支付宝O2O有点起色；2、微信O2O也失败（微生活等没做起来），现在调整O2O策略是只做连接；3、百度O2O刚起步，门道还未摸着；4、京东O2O团队刚全部更换，从物流部门到今夜酒店团队重来。O2O平台好难

3月20日 17:48 来自 微博 weibo.com　阅读 65.1万 | 转发 229 | 评论 42 | 34

6月11日 12:09 来自 搜狗高速浏览器

阅读 5.2万　推广 | 转发 43 | 评论 14 | 17

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

9.2　传统企业做O2O的一般步骤

传统企业做O2O的三个步骤如下。

第一步，把O2O看成线上为线下引流的方式。

第二步，全面铺开O2O渠道。

第三步，做全方位的线上线下联动O2O。

要实现第三步，前提是信息化系统包括ERP、CRM要完善，否则就不要做第三步，做好前两步就能带来新生意。更多专家学者也许会说：第一步及第二步哪算是O2O啊？不过，我认为只要能为线下带来销量的线上做法都算O2O。

不要否认做O2O营销及O2O渠道的价值，传统企业一定要先从前两个步骤开始，再全方位地做O2O。如果一上来就为了做O2O模式、做商品及服务大数据，实施ERP，设置专门的O2O高阶团队，或是理论意义上的真正O2O，反而会因为投入大、动作大，影响到原有的传统生意，以至于死得更惨。

所谓O2O，就是“小做做O2O新营销，中做做O2O新渠道，大做做O2O新模式”，循序渐进，一句话就把O2O如何落地讲得很清楚明白了。

如果传统企业没有成熟的信息化及ERP，千万不要全面推进O2O。团购行业是怎么死掉的？在80％的餐饮行业还未信息化的背景下，资本推动强行让团购渗透到这个行业，结果死得很惨。如果一个行业，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

线下IT系统发达，O2O也就更容易，而在IT系统渗透不够的领域，目前很难推行O2O。

不能把O2O神秘化，在目前线下客流量足够的情况下，甚至可以说O2O暂时没有任何价值，做好CRM管理已经足够。我在微博上做了一些关于O2O的调查，发现传统品牌企业要做O2O，能落地的就只有微信、手机淘宝、团购、自有APP这四种。

企业规模也是重要的衡量标准：传统企业做O2O，大型传统企业可以自建O2O，如万达、苏宁等，而小品牌只需要入驻第三方O2O渠道平台即可，不要自建O2O及APP。这个衡量标准一般是有1亿规模或线下有20个店，而在1亿规模以下的企业完全不必考虑自己建设O2O体系，只需要入驻O2O渠道即可。



在整个O2O及互联网行业对中国很多传统行业（如传统企业零售、传统餐饮）的互联网影响比例还不到1％的背景下，传统企业过快过多全方位地推进O2O而不做好用户体验及线上线下平衡，很容易导致传统生意由于在互联网的投入增加10％，而导致线下生意减少30％的惨痛局面，还不如做点O2O营销及O2O渠道最实在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

下面我们按照不同类型的企业，谈谈传统企业接地气地做O2O的务实节奏与方法。

（1）传统生活服务企业（如餐饮企业）如何做O2O？

（2）传统品牌商品企业（如品牌服装企业）如何做O2O电商？

（3）传统零售企业如何做O2O？

（4）零售小店及小企业如何做O2O？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

9.3 传统生活服务企业如何做O2O

餐饮是生活服务商做O2O的代表，其他还包括家政、婚纱摄影、娱乐业、美容、药店、洗车等，以及其他没有实物商品提供衣食住行吃喝玩乐的服务企业。这类企业应该如何实施O2O呢？

1．先做好线上O2O营销

通过线上营销给线下店带来生意或潜在顾客。一般对大中型餐饮店来说，从投入产出比及实际效果两个方面来考虑。

10种线上营销手段，依照效果从高到低排序。

（1）短信群发。

（2）邮件群发（EDM）。

（3）百度SEM及SEO。

（4）线上优惠券。

（5）QQ群。

（6）微信。

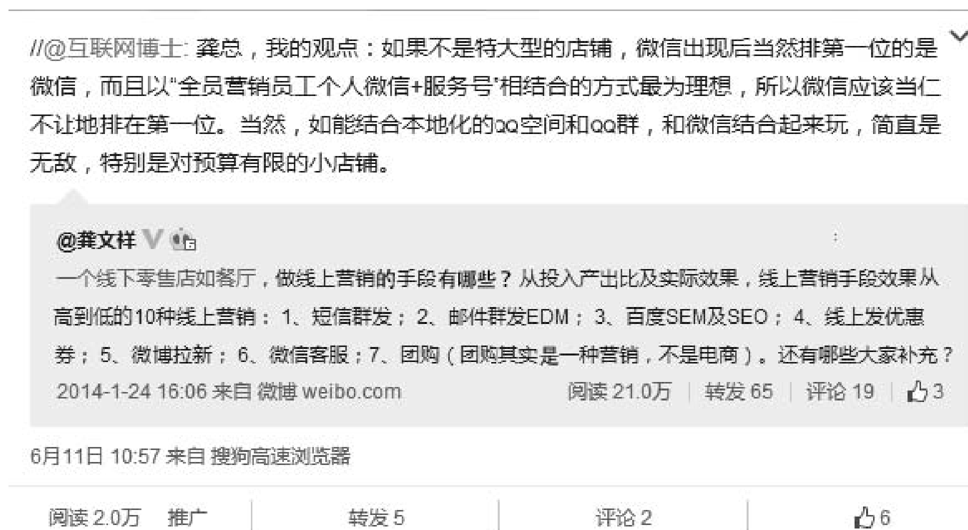
（7）团购。

（8）呼叫中心电话营销如12580等。

（9）微博营销。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（10）CRM营销等。



这10种营销手段不一定都要去实施，可以都小规模、低成本地去试验，找到适合自己的2～3种线上推广方法，不断重复做、反复做。“潜在目标客户出现哪里，我们的推广就出现在哪里”这个常识，也符合O2O营销。

以上很多手段，貌似不新潮，却很管用。正如一茶一坐的营销副总说“ 一茶一坐餐厅做了团购、微博、微信等新营销方式，发现社会化营销这些花哨的营销方式效果都不好，转化率及ROI都不如传统店面营销与封闭式会员营销更靠谱”。

以上手段只是传统企业拥抱互联网做O2O的开始。

2. 做O2O渠道

对传统企业来说，O2O的渠道建设比线上营销更重要，也花费更少。有了O2O渠道的推广，可以事半功倍，没有O2O渠道的推广，则事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

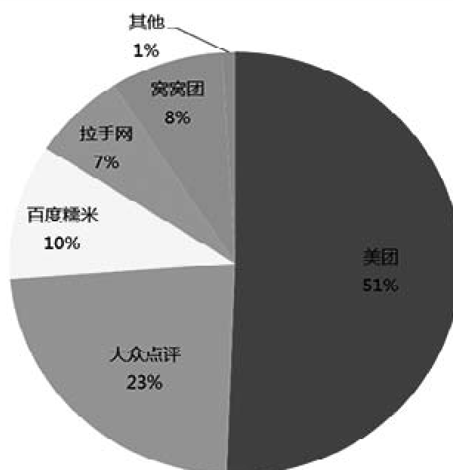
倍功半。那么，对于一个传统餐饮企业而言，前10名的020渠道如下（以下结论是通过我的微博调查得来的）。

（1）BAT渠道（腾讯微信、百度直达号、阿里口碑网淘点点）及京东020。

（2）美团网与大众点评（这两家020渠道够大，单列出来）。

（3）团购类：美团、大众点评、百度糯米等。

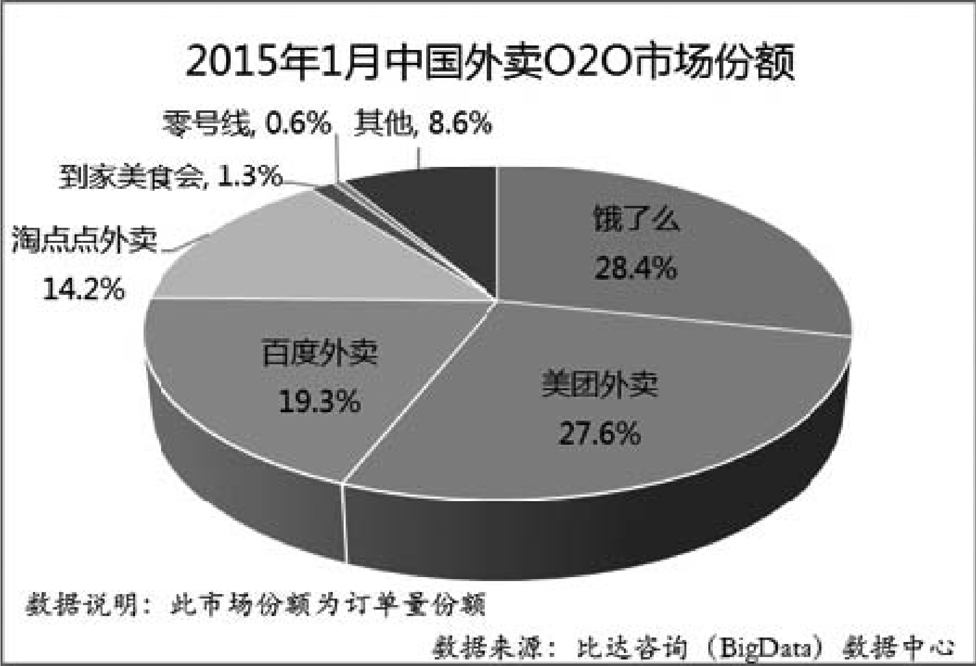
6. **2014年上半年团购网站市场份额**



资料来源：团800，华泰证券研究所

（4）外卖类：美团外卖、饿了么、淘点点、订餐小秘书，到家美食会和百度外卖。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



外卖020渠道大全如下图。

外卖	
饿了么	129T
到家美食会	开吃吧
淘点点	饭店网
大众点评	外卖超人
美团外卖	锦食送
点我吧	有柚
生活半径	趣活美食送
零号线	易食客

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

绿淘网	外卖汇
美餐网	挑食
香哈网	来一火
外卖库	叫个鸭子
易淘食	连咖啡
鹅滴神	楼下100
我有外卖	豆麦网
好吃妹	南风点点
马上吃	趁早

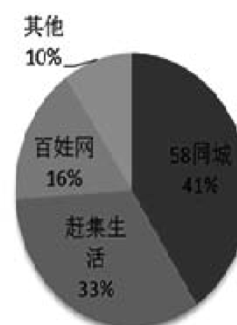
（5）生活服务分类信息类：58同城、赶集网和百姓网。

10．中国主要分类信息网站浏览量和ALEXA全球排名

网站名	日均IP	日均PV	排名
58同城	5880000	82320000	446
赶集网	7530000	45180000	419
百姓网	873000	5238000	4276
搜了网	426000	2556000	8913
城市吧	459000	459000	14131
爱帮	318000	318000	17072

资料来源：（月平均值），ALEXA，华泰证券研究所

11．2014年平台类移动生活APP累计用户市场份额



资料来源：比达咨询，华泰证券研究所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（6）预订类：大众点评预订、订餐小秘书、宴请网、爱大厨、青年菜君等。

（7）会员系统类：如会员卡系统，如雅座等公司提供的产品。

（8）优惠券类：布丁、丁丁、银联优惠券等。

（9）社区020类：爱鲜蜂、社区001等。

（10）其他餐饮APP类。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

2015 美食类 APP 排行

排名	APP 名称
1	好豆菜谱
2	下厨房
3	豆果美食
4	美食杰
5	美食天下
6	饭本
7	菜谱精灵
8	美食菜谱
9	味觉大师
10	掌厨

以上10种O2O渠道，也不一定全合作，但要先不断试错、全面进入试验，再选择合适自己的2～3个渠道。

3．全方位进入O2O

这个落地操作就没有做O2O营销及O2O渠道那么简单了，需要成熟的ERP系统及CRM系统、标准化的服务、全员培训、改变提成利益制度和改变组织架构（设置高于现有部门的O2O协调机构），甚至要改变公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

司的文化以适应互联网及移动互联网时代的要求。我将此问题抛给中国O2O自媒体第一人@黄渊普，他的回答也供大家参考。

@黄渊普：“传统生活服务企业如何做O2O？生活服务企业大多比较小，自建网站不太现实，甚至独立运营微博、微信的能力都没有，我觉得第一步应该做好基础的信息化，然后利用好团购和预定（团购网站和预定网站会代劳）。用团购进行导流，折扣率别定得太低，但一旦做团购，就必须提供能超过团购用户的服务体验，目前很多生活服务企业把这个弄错了，把本来就敏感的用户彻底吓走了。做完一段时间团购后，可以考虑上线预定，根据自身实际情况，实际运营高峰期可设为不能预定。微博、微信的话，我觉得传统生活服务企业应该优先选择微信建立和用户点对点的链接，微博要有，但没必要太重视。 ”

我也把此问题抛给微博网友：“一个餐饮店要做O2O，最重要的3个部分或步骤是什么？”部分网友的回答：“一个O（微博、微信、自建APP），铺渠道2（团购、优惠券、生活服务、圈子等），店内服务O。”

（1）开通微信、微博。老板会使用并对员工进行简单培训，让员工有O2O意识，并让他们相信，这样对他们有意义。调动积极性，为执行做铺垫。

（2）店内宣传。让客户关注微信、微博。服务员的执行力很重要。

（3）运营。通过微博宣传，加大影响力，吸引客户；利用微信做会员服务，个性化服务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

9.4　传统品牌商品企业如何做O2O

现在再描述另外一类企业，即卖商品的连锁店如何做O2O呢？这里以服装企业为例来说明。

观点：大型传统企业可以自建APP，而中小品牌只需要入驻第三方O2O渠道平台即可，不要自建O2O及APP。

传统品牌企业的十大O2O渠道。

（1）手机淘宝。

（2）微信O2O。

（3）部分团购网站。

（4）线上优惠券。

（5）百度直达号。

（6）大众点评的实物O2O。

（7）线上会员卡网站。

（8）京东到家。

（9）支付O2O渠道：支付宝钱包、微信支付、百度钱包。

（10）其他电商APP涉及O2O业务额。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

至于大型品牌企业如何做O2O，腾讯科技有个O2O案例总结得很到位，引用总结如下。

（1）两种O2O场景：一种是在线上如天猫购买，线下门店取货；另一种是线下扫二维码，线上购买。

（2）做O2O的前提：O2O管理部门要高于线上线下可同时协调；成熟的ERP；线上线下统一库存与物流。

（3）步骤：用二维码将商品数据化，规划好O2O各环节团队的利益分成，做好O2O系统培训，先做好自营产品再向加盟体系拓展。

品牌企业做好全方位O2O的几个关键点。

（1）调整组织结构适应O2O模式：O2O权限高于线下与线上。

（2）ERP系统成熟。

（3）改革物流体系。

（4）把商品变成数据，做好二维码。

（5）规划好渠道间、部门间的利益分配。

（6）做好O2O培训。

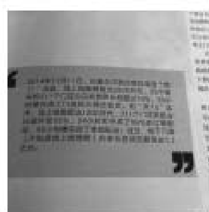
（7）O2O先做好直营，再加盟体系做O2O。

传统品牌企业如何做O2O？关键是做好渠道管理和库存管理，处理好各渠道的利益。做好库存同步、利益分成、售后服务，有时还需要做好线上线下的品类区分。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

现在有实物的品牌企业，除了凌致及优衣库在020方面稍微有些有起色的探索（他们能全方位做020的原因也主要是因为ERP及CRM体系成熟），其他还未有成功案例，目前也没有一家传统品牌企业因为做了020，而让企业突飞猛进或起死回生。

这才是真正的O2O，线上下单，用户在离自己最近的线下实体门店取货。服装品牌拉夏贝尔“双12”一天1200万元的销量，门店发货占85%，24小时完成90%的订单。他们的经验是：由于渠道互搏，只有实体店铺全部自营才能做好O2O，有代理或加盟店的企业根本做不好O2O。



5月8日 17:11 来自 iPhone 6 Plus

阅读 7.3万　推广 | 转发 52 | 评论 31 | 70

而没有店面的商品企业020策略与流程一般如下。

（1）其020模式是总部统一接单，代理商发货及服务。

（2）020的几个关键点：线上专属产品、公司与经销商利益分配、从品牌公司到经销商再到消费者准确无误的信息链条。

（3）实施难点：经销商系统培训、利益捆绑、赚钱经销商的榜样等。

所以，传统品牌企业目前做020营销及020渠道反而是最现实、最有价值的做法。以上这两点要先做好，再全面进入020。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

9.5　传统零售企业如何做O2O

这个题目很复杂，因为零售店的类型太多，百货、超市、专业店和购物中心都不同，也分卖场型和采销型。对于卖场和购物中心这种类型，核心问题是要处理好购物中心、卖场和品牌商的关系，购物中心、卖场要充分认识到自己作为服务方的职责，应该首先努力提升信息化水平，然后统一代表品牌商跟线上平台争取优惠政策。

现在万达作为购物中心做O2O，天虹商场与王府井百货通过微信做O2O，苏宁易购的O2O，也都处于刚刚起步的探索阶段。这里借用鲁振旺写的《传统零售O2O打法》供大家参考。

（1）近场模式：门店安装WIFI，会员进入立即进入近场模式，跟门店体验融合。

（2）优惠券：优惠券个性化、现场化和数据化非常关键，对提升客单价和用户黏性至关重要。

（3）商品查找和信息查询：找产品，从线上到线下，扫码查信息，从线下到线上。

（4）移动下单：可由商店配送到家里，也可直接手机购物。

传统零售企业做O2O要学习我此章题头提到的那家湖南商场，按照我的思路，到处在线上引流，到处入驻线上渠道，提升线下商场的用户量与流量，提高销售额，在整个行业还未有成功案例的背景下，这是最务实、最可行也是最简单的O2O策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

9.6 传统小店如何做O2O

和以上大型传统企业不同，中国80％的实体还类似于小零售店、小服装店等街边小店。这种小店往往只有几个客人，每天也是千八百元的生意，他们应该如何做O2O？先说几个不做。

一是正规的、全方位的O2O不做。小店店主往往信息化程度、上网水平都很低，没有能力做全面的O2O。

二是自有APP不做。且不说APP开发维护费用小店承受不了，就算是传统小企也难以承受，因为APP获取一个用户的成本在200元左右。但建议用微信，用微信二维码吸粉，只要花2块钱就可以获取一个新用户。

三是微信商城不做。小店也不要被忽悠去开微信商城，被第三方忽悠几万元服务费不说，微信政策不明朗随时可能被封掉，在缺乏流量的基础上也难以维护。

所以小企业小店，做点O2O线上引流，找到1～2个合适自己的O2O渠道，用O2O每天新增加几个新用户，维护好以前几千老用户就足够了。

实体小店做O2O的3个思路如下。

（1）带新客户来。

（2）留下老客户。

（3）多利用电商个人的社交媒体关系圈拓展业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

三个具体的做法如下。

（1）用微博、微信拉新。

（2）用利益维护老用户。

（3）店员或老板自己有一个懂微博微信或QQ群的，有时间用心做。

我谈谈我自己给楼下一位美女服装小店店主出的主意：由于是新小区，商业广场本身流量不够，我就建议她用私人微信做020，几个具体做法如下。

（1）由于她本身是美女，在微信上多秀自己的生活美照，这可以吸引一些人。

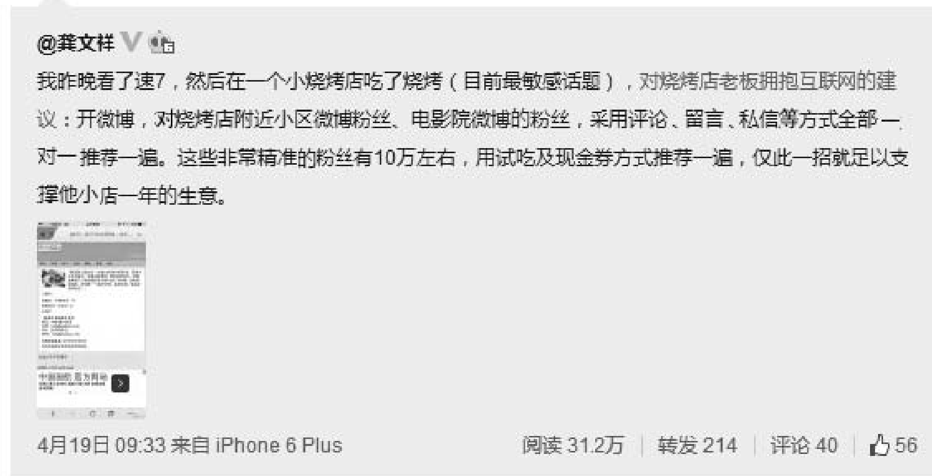
（2）借势利用相关微博关注附近的目标人群：如小区万科红的新浪微博有3万粉丝，该小区内的华夏太古影城新浪微博有5000粉丝，这些粉丝都是经过大企业筛选，并且是小区附近的人。店主可以在微博上识别筛选出女性（目标消费者），并私信她们关注自己的微信。如果沟通技巧好，增加上千精准的附近的粉丝是没有问题的。这样实用的一招还没有人想到过。

（3）凡是来过店里的客人，都加上微信。

（4）每天时不时用微信附近位置加一下附近的女性；然后就用心沟通，时不时送些小恩小惠、新品通知等。

大家也看看我对我每周开触电会的一个烧烤小店做020的建议。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



这些就是活生生的O2O，不要将O2O看得那么神秘莫测。

总结来说，传统企业要做好O2O一般有三个步骤。

（1）第一步，将O2O看成线上为线下引流的渠道。

（2）第二步，全面铺开O2O销售渠道。

（3）第三步，做到O2O线上线下联动。要实现第三步，前提是信息化系统建设及ERP系统要完善；否则就不要做第三步，做好前面两步带来新生意其实也不错。

全方位O2O的核心是要通过O2O将传统企业、经销商、分公司、店面、消费者、服务商的利益关系理顺，将所有业务关系通过O2O系统管理起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

目前，大多数传统企业做020的目的是赚钱，主要还是做好020营销及020渠道。其实这个行业都在探索，也没有可参考的020成功案例。 创业就是怎样能赚钱就怎样做，不要追逐020热点，找到合适自己的020方法最重要。

总结传统企业做020的“三部曲”



其实我认为传统企业做o2o的思路很简单，先做浅层次的o2o即纯将o2o作为引流渠道，这将简单得多，就是到处入驻能给你线下实体店带来流量订单的线上o2o渠道，这样你1分钱不花、什么o2o动作都不用做，就可以给你现在的线下实体店带来30%的生意增长（很多线下零售按照我的思路实践过了证明可行）

3月20日 18:34 来自 微博 weibo.com

阅读 44.4万 推广 | 转发 46 | 评论 11 | 34

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

9.7 龚文祥：传统企业如何做O2O【精简版】

1. 传统企业做O2O的思路

其实我认为传统企业做O2O的思路很简单，先做浅层次的O2O即纯将O2O作为引流渠道，这将简单得多，就是到处入驻能给你线下实体店带来流量订单的线上O2O渠道，这样你1分钱不花、什么O2O动作都不用做，就可以给你现在的线下实体店带来增长30%的生意（很多线下零售按照我的思路实践过了证明可行）

3月20日 18:34 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 46 | 评论 11 | 34

2. 做O2O的三个步骤

一般O2O的三个步骤：1.将O2O看成线上为线下引流；2.全面铺开O2O销售渠道；3. 做O2O线上线下联动。实现第3步的前提是信息化系统建设及ERP系统要完善；否则就不要做第3步，做好前面两种带来新生意其实也不错。

@龚文祥

传统企业具体该如何做O2O？首先要树立一个正确的观念，不同类型的传统企业，其O2O的策略和路径是完全不一样的，一亿以上规模的企业与一亿以下规模的企业，一个有小店与一个几百连锁店的企业，一个做生活服务的企业与卖货的企业，其O2O的策略和路径完全不一样。市面上都笼统地按一个类型谈O2O，所以都讲不清楚。

2014-1-23 09:35 来自 微博 weibo.com 转发 23 | 评论 7 | 3

2014-1-23 10:05 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 12 | 评论 5 | 1

3. 中医理疗店做O2O的具体建议

刚才对一个中医理疗店做O2O的具体建议：1、用你的私人朋友圈加成都店附近的上班白，她们领都是潜在目标对象。目前朋友圈引流效果最好，操作也最简单；2、开微博；3、开微店（微信公众号）等，入驻所有能入驻的O2O渠道：大众店铺、美团、京东O2O、阿里O2O、微信O2O、百度O2O等，通过他们来引流。

5月5日 12:15 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 22 | 评论 12 | 12

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

4. 超市如何用O2O模式做电商

超市做电商，本人建议做O2O模式，且第一步用做新渠道的思路来做，是1、微信 O2O、2、阿里o2o；3、京东o2o（专门针对便利店和超市）等，都去合作成为自己的新 流量渠道，而不是自己开淘宝店卖货。通过线上电商，让自己线下的生意更好才是正道，不要被培训忽悠，放弃线下，做线上电商。



2014-6-23 12:04 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 25 | 评论 8 | 12

5. 为什么现在几乎中国所有传统企业O2O业务全部是失败的

今天一个O2O高手来访，和我谈了他的O2O创业项目：1、O2O硬件创业：将二维码、微信、优惠券等集成在一个类似刷卡POS里面，一个硬件将O2O全搞定；2、O2O代运营服务：为什么现在几乎中国所有传统企业O2O业务全部是失败的（包括阿里O2O、微信 O2O、百度 O2O及京东O2O目前都是失败的），因为没有落地指导

3月4日 18:32 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 73 | 评论 33 | 43

6. O2O创业实战

有个创业者下午过来聊天，他曾是大型企业O2O的负责人，和几乎所有微信及O2O服务商接触了一遍，发现中国10000家这样服务商，99%都是做接口及前端O2O，都是互联网行业出身人创业，不能满足他们做O2O的需要。他一气之下，自己出来创办了一家O2O 落地、培训、咨询等落地深度到供应链/ERP的创业项目，靠谱。

2014-7-22 18:08 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 27 | 评论 45 | 40

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

7. 目前阶段，房地产电商只合适020模式

昨天，平安集团刚推出的房地产电商网站，用的B2C模式做新房就二手房销售。评：本人不看好，目前阶段，房地产电商只合适O2O模式，用B2C模式做绝不合适，房子这样的东西，销售不能线上就完成，一定是线上线下结合的（还有大家具、百货店等很多业态电商摸索了十多年，都证明B2C走不通）。



2014-5-16 16:15 来自 Mac客户端

收藏 | 转发 27 | 评论 20 | 3

8. 虚假案例多害人

前些天，无意中见到一个大企业的副总，谈到他们家电商已经被媒体及业界树立零售电商最成功的典范（还是零售行业O2O及零售微信电商最成功、排第一的成功案例）。但他对我坦言：他们的电商O2O 、微信等业绩都是差到不能再差、基本为0，但外界都说他们好，只好认了。全行业都在向他们学习，虚假案例多害人。

2014-5-10 22:11 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 244 | 评论 68 | 18

9. 一个花了3000万元做020的活生生的失败案例

一个花了3000万元做O2O的活生生的失败案例：1、其O2O的商业模式是：传统零售终端从平台进货，而且消费者在平台上订货，可以到传统零售终端就近取货。2、受了《蓝海战略》一书的误导，试图创造出一个新的蓝海市场。3、不入驻第三方平台，事实和淘宝有了竞争。4、3000万元资金做O2O平台，杯水车薪。



2014-4-14 18:07 来自 Mac客户端

收藏 | 转发 287 | 评论 52 | 26

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第10章　传统企业如何做微博电商

10.1　新浪微博推出新动作大力发展微电商

10.2　如何解决企业微博零转发零评论的怪圈

10.3　在微博上能卖货的几个环环相扣的要素

10.4　微博电商案例分享

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

10.1 新浪微博推出新动作大力发展微电商

2015年7月7日，我受邀作为峰会的主持人参加了新浪微博官方主办的微电商峰会，这次峰会是新浪微博官方第一次主动公开探讨电商命题。在峰会上，新浪微博官方透露，全国移动电商用户已经达到9.6亿人，微博的活跃用户是1.98亿人，在微博上聚集了2000万个行业达人，100万个企业账号以及1600个B2C账号。从这个数据可以看出，电商移动化是大势所趋，估计移动电商在两年内将全面超过PC电商。

出席峰会的新浪微博总经理王高飞表示，新浪微博过去在电商方面有两个大动作，第一个动作是跟阿里巴巴合作，第二个动作是跟支付宝合作，而如今的第三个动作便是全面拥抱微电商时代。这对于传统企业做微电商是一个极大利好。

为了全面拥抱微电商时代，微博推出了微博橱窗，联合阿里巴巴以及以微卖为代表的重点第三方来共建微电商体系。值得玩味的是，对于两种类似的商业形态，微博与腾讯官方的态度却是截然相反的，微博官方支持微电商，腾讯官方不支持微商。

对于在微博平台上即将发力建设的微电商体系，新浪微博的定位与认识还是十分清晰的。王高飞认为现在移动电商的主角仍是PC电商系的阿里巴巴与京东等，社交电商不会颠覆现阶段的社交平台格局，也不会颠覆现有的电商格局。

在微博的微电商体系内，微博橱窗的商品发布器与淘宝直接打通，微博用户可以直接在微博上发布商品信息，形成产品在微博上推荐的信息流。微博的推荐算法体系也将更多地跟用户的兴趣相关联，让推荐更加符合用户体验。微博新推出的的微博橱窗主要用于辅助与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

微博合作的电商平台在移动化、社交化以及个性化方向发展，也能够发挥2000万个专业达人在兴趣领域的优势，通过达人感兴趣的内容，形成商品推荐信息的高效传播。跟微信不同的是，在发力电商方面，微博不做闭环，最终交易、现金流、物流、售后等都是由合作平台来完成的，例如微博卖产品的支付环节就是主要依托于阿里巴巴的平台。

微博官方现在有专门的微博电商账号来扶持电商发展，而微博支持电商的工具应用也越来越多，这些工具也让微博成为电商的重要流量入口。其推出的微博达人通、商品发布器和微博广告等应用工具将商家、达人、用户三者之间的关系良性运转了起来。从这一点来看，淘宝电商的卖家在微博上有着天然的优势。另外，据新浪微博透露，这些工具应该会在8月份全面推出，届时所有的微博用户都可以直接像发微博文字一样发布商品。如此一来就是人人微商，全民“微博电商”的节奏了。

从新浪微博官方的态度来看，其微电商体系能够给移动社交加分，而不会像微信中的微商刷屏那样伤害社交关系。目前有关微商的负面新闻太多了，对于微博而言，在这个微商转折点站出来力推微电商的确是把握住了好时机。微商主要依托于微信平台内的体系，而微博力推的微电商则是主要与手机淘宝合作。

手机淘宝总负责人蒋凡透露，在2014年手机淘宝总共做了三件事，一是改进手机淘宝APP的用户体验；二是做导购，有40％的用户都是通过推荐来购买商品的，而不是通过搜索；三是从商家的生态入手，把淘宝PC端的流量引导至手机淘宝。而2015年的手机淘宝策略是走出去，请进来。走出去是指将一些类目如手机等交给第三方运营，承包出去，而请进来是指跟更多的APP合作。与微博的合作就是走出去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

策略的一部分，对于淘宝卖家是一个新的机会，传统企业也应该把握住这个机会红利。

微博电商也是微电商的一种，目前市面上一谈到微电商，人们的脑海里只有微信电商或微商，其实微博电商从拉新用户的角度来说，比微信更实效，现在很多微商人都活跃在微博上。

目前微博电商做得好的案例有：roseonly、野兽派，以及明星微博人夏河化妆品店、ayawawa、急诊女超人、五岳散人等，后者都是结合微博将流量导入到淘宝店。

目前整个新浪微博影响力第一名是这个吴大伟，一家化妆品公司的老板。按照这个官方评定，他的微博影响力超过留几手、作业本、回忆马甲及所有明星。看了他的微博确实活跃度很高，每条都有几千条回复，微博内容及目的也是为了推销他的化妆品，也能做到全微博第一，值得研究。不是明星，他是什么背景？

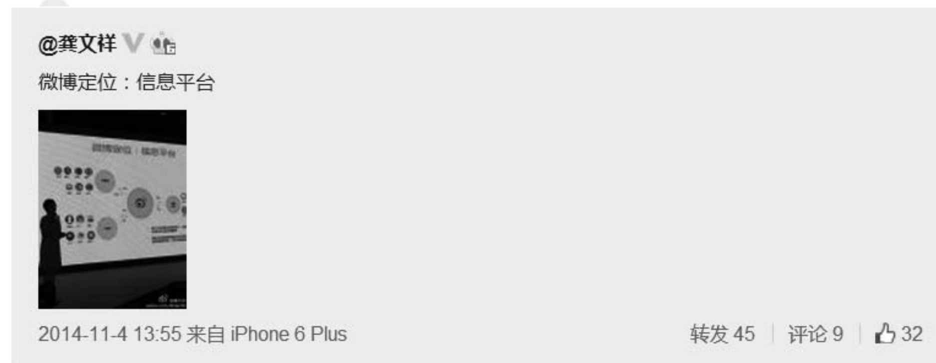


4月27日 16:05 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 278 | 评论 264 | 154

靠湖南卫视主持人微博推广崛起的WIS、触电会成员莫七七及草木之心，也都是微博推广结合淘宝店铺的成功电商案例。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



下面介绍传统企业做微博电商的三部曲。

一是积累粉丝：要经营好企业官方微博及创始人微博。没有足够多的粉丝，一切都等于零。

一个传统企业最佳的微博营销矩阵组合是：

企业官方微博（原创内容加企业动态）+创始人（老板）个人微博（个性化内容与官方微博互动）+产品品牌微博（促销、给粉丝发福利及与淘宝店打通）+全体员工个人微博（发动全体员工支持以上官方微博发展）。这是最佳的微博营销矩阵组合，没有比这更好的微博组合了。

二是开店，将微博看成卖货渠道：打通微博与淘宝的通道、开通微卖（一种微博电商工具）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

三是用微博营销的各种工具推广：如粉丝头条，微任务等（见下图）。

粉丝服务	•**主要功能**：群发私信、自动回复、自定义菜单 •**适用行业**：所有行业
活动中心	•**主要功能**：有奖转发、有奖征集、试用品申领、幸运转盘、预约抢购、预约报名 •**适用行业**：所有行业
微卡券	•**主要功能**：优惠券、代金券、会员卡等卡券发放 •**适用行业**：餐饮、KTV、电影票务、租车用车等生活服务类行业及电商行业
微博支付及店铺类工具	•**经官方认证的第三方店铺工具**：微商铺、微卖、商宝等 •**主要功能**：收款、商品上架、订单查看、发货退货等 •**适用行业**：零售、电商及其它有商品售卖需求的企业
广告产品	•**产品类别**：粉丝通、粉丝头条、品牌速递 •**适用行业**：所有行业（除医疗医药、金融、烟草等广告法限制的行业）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

10.2 如何解决企业微博零转发、零评论的怪圈

以下三个方案可以解决企业微博零转发、零评论的怪圈。

（1）遵循“互动大于内容”的原则。

企业微博天生需要做广告，而粉丝天生需要利益，所以解决企业微博零转发、零评论的方法是“广告+创意+利益”。

（2）微博撰写模型：业务+链接+创意+利益。

（4）微博抽奖的几个细节：大奖+小奖+安慰奖组合；海量奖连环发送；多时段抽奖；抽奖平台用私信互动等。

> 对于企业官方微博的运营，“互动大于内容”是最大的经验：企业的官方微博永远不要指望靠好的及原创的内容来吸引粉丝，要靠互动及利益吸引粉丝才是正道。“中国社会化营销之王”小米的微博、微信及QQ空间中很少有优美的原创内容，大部分都是促销、抽奖、打折的信息，每条微博都有许多小米内部员工以及一些粉丝参与互动。

所以大家不要被小米的案例所迷惑了，小米有雷军（雷军一个人就有几千万个粉丝），小米有几百名员工专职做新媒体营销，小米的微博、微信、QQ空间等并不是大家所想的用社会化营销手段做，而是用简单、直接、粗暴的产品促销思路来做新营销，不信你去看一看小米的微博、微信、QQ空间及论坛发的内容，80％内容都是转发抽奖内容。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

10.3　在微博上能卖货的几个环环相扣的要素

在微博上能卖货的几个环环相扣的要素包括以下几个。

- 知名品牌（信任）
- 合适时机（促销说辞）
- 优惠力度（价格比平时的优势）
- 事件营销（更多人知道）
- 有上百万上千万个粉丝的行业意见领袖发声（再信任）
- 有上百万上千万个粉丝级别的草根大号转发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

新产品在微博上市的22个步骤

1新品爆料；
2领袖论战；
3官方发声；
4网友投票；
5试用征集；
6有奖问答；
7卖点传播；
8高管炒作；
9意见领袖；
10唯一特色炒作；
11发布会炒作；
12谍照传播；
13粉丝大战；
14话题人物；
15发布会直播；
16电商平台；
17蓝v联盟；
18导流；
19粉丝通；
20晒单；
21大促；
22微信

（以上为尚道微营销公司龚铂洋的总结）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

10.4　微博电商案例分享

零广告费，仅靠微博创造年销7000万元的淘宝神话

两位年仅二十几岁的小女生，没有任何电商运营技巧，从不关注店铺后台，不知道自己的会员数，公司也没有运营职位，店铺因为被淘宝降权，普通用户连她们的店铺都搜不到，居然创造了年销额超过7000万元的淘宝神话。2014年12月12日，我带领20位触电会的会员参观了这家淘宝神店——梵曦诺，其创始人莫七七分享了她如何在零推广费用的情况下，创造年销售额7000万元的创业神话，其关于微博运营的创业经验对于电商人有着十分重要的参考价值。

1．缘起：为何不投淘宝直通车、钻石展位等效果来得更快、更直接的广告

莫七七刚开始在淘宝创业时因为店铺被降权，淘宝直通车以及钻石展位推广都没有办法做。期间虽然她托许多朋友帮忙解决，但最后因为一些原因也没能够解决。而另外一方面，随着微博的兴起，莫七七跟她的闺密（网站的另外一位创始人）发现在微博上能够有效、及时地收集用户使用产品的反馈，于是她们开始通过微博与用户建立沟通关系。随着晒单与分享的人数越来越多，莫七七及其闺密发现通过微博软广的方式推动产品口碑传播能够更有效地促进产品销售，于是她们不再考虑恢复淘宝硬广广告权限的问题，直接将品牌推广的重心放在微博上。两位创始人凭借微博运营，用了仅仅几年就实现了年销售额7000万元的创业神话。

2．如何通过微博打造电商品牌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

莫七七认为在微博上与粉丝建立关系最重要的一条是要充分理解粉丝的心理需要。其公司产品的受众主要是80后、90后的女生，而莫七七本人也属于这个群体中的一员，所以能够与粉丝们迅速地打成一片，这也成为她们的微博运营成功的一个重要因素。值得注意的是，莫七七的公司并没有自己的品牌微博，与粉丝建立关系的是公司两个创始人自己的私人微博。对于这一点，莫七七是这样看的：品牌首先是一种积累，粉丝很难对品牌形成认可以及忠诚度，除非你的品牌能够让粉丝拿出来炫耀，但粉丝会对个人的品牌形成认可（所以大品牌会找代言人）。将个人品牌与产品品牌结合可能更受粉丝的认可。对于如何通过微博打造自己的电商品牌，莫七七分享了她创业以来的8条经验。

（1）微博推广，产品是王道

可靠、很牛的产品是一切品牌推广的基础，没有这一条作为前提，不管微博推广（也包括其他渠道的品牌建设）做得如何成功效果都是等于零。基于这一点，莫七七给出了自己的建议：化妆品行业中的企业最好在全球四大化妆品原料供应商中选择自己的原料来源，因为这四家都是国际大品牌的主要原料供应商，其产品经过严格质检，质量可靠。

（2）前期的微博知名度很重要

莫七七坦言，在通过微博推广产品之前，她在网络上已经拥有一定的名气，也认识一些小有名气的网络红人。这些她在前期所积累起来的知名度以及网络红人资源为其产品推广带来了许多便利。所以对电商的微博推广而言，前期拥有一定的知名度对产品推广大有帮助，如果没有，则可以通过网络红人的资源来实现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（3）为粉丝带来价值

粉丝为什么要关注你的微博？因为你的微博能够提供他们想要的东西。在微博的运营前期中，莫七七的微博除积极与粉丝互动之外，还会不定期地为粉丝提供奖品等福利，通过一定的物质奖励，鼓励粉丝分享传播自己使用的产品以及品牌。当积累的粉丝达到一定数量、微博活跃度比较可观、产品拥有一定口碑的时候，粉丝不用你奖励也会十分愿意分享传播产品的。此时对粉丝而言，微博分享带来的喜悦已经超过了此前微博奖品带来的价值。

（4）建立粉丝代言人制度

莫七七在微博上鼓励产品用户晒产品的照片以及分享产品的使用体验，并根据粉丝的热心程度、形象条件以及文笔水平遴选出50位微博粉丝作为品牌代言人。这50位代言人享有提前免费试用新品的特权。这些品牌代言人的任务（也是她们极乐意做的）就是写下自己使用新品的心得，并且分享到自己的微博中。而这些真实的使用心得也会成为莫七七的产品文案，从而更容易打动淘宝上其他消费者。由于这些品牌代言人在微博上拥有一定的影响力，使得莫七七的产品口碑在微博上得到了更广泛的传播。

（5）强调参与感、与粉丝做朋友

莫七七会定期邀请粉丝参与线上、线下的活动。在线上活动方面，莫七七会在微博上邀请粉丝把自己的照片发过来，然后让同事为粉丝打造漫画版的个人形象，此举引来众多粉丝的参与与反馈。而在线下活动方面，莫七七通过微博给粉丝发出邀请，邀请粉丝到公司参加线下聚会，互相认识小伙伴，此举也让粉丝们真切地体验到自己所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

喜欢品牌的亲和力，仿佛自己与品牌所建立的是一种朋友的关系，而非简单的买卖关系。

（6）微博要好玩、具备趣味性

由于莫七七的产品所面对的受众是80后、90后，所以在微博的沟通上更具趣味性也就显得尤为重要。出于这一点考虑，莫七七在微博上也会不时地调侃自己的闺密（同时也是联合创始人），以个人身份与粉丝积极互动，转发粉丝的产品使用心得以及买家秀，让粉丝觉得自己所喜欢的品牌是鲜活的、有趣的。另外莫七七的微博上许多有趣的活动都是其90后员工所构思企划出来的，这是十分值得传统电商人借鉴的地方。90后更懂90后，传统的电商人更应该注意到如何善用90后员工，让员工的创造力以及对于受众的洞察力更好地发挥出来。

（7）微博个性化，互动大于内容

仔细观察莫七七的个人微博会发现一个非常明显的特点：其微博不做品牌硬广，都是与粉丝互动，每条微博的点赞人数几乎全部都在600人以上。微博内容不需要太精美，粉丝在意的是你是否与他们进行真实且个性的沟通，简而言之就是互动大于内容。莫七七认为，个性化的互动对于企业创始人的微博十分重要，而这种个性与品牌的塑造也是相辅相成的。她还建议，在开放的互联网时代，创始人通过个人微博推广品牌，不需要害怕负面信息，因为肯定会有一部分人喜欢你，有一部分人讨厌你。如果你想要每个人都不讨厌你，那么你也就失去了个性，成为平庸，也就难以拥有那部分喜欢你、支持你的粉丝。对于传统电商人，特别是公司的CEO，这条经验值得参考。

（8）对于微博推广效果只看销售额

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

莫七七表示，自己的微博很少放自家的产品链接，偶尔在新品上市时为了方便粉丝进入店铺才会放上产品链接。莫七七的微博推广并没有遵循当下流行的流量思维，而是一切从粉丝的需要出发。对于微博的推广效果，莫七七只看一个数据——销售额，不看其他淘宝后台数据。在几乎没有利用淘宝自然流量的情况下（店铺被降权，很难被搜出来），莫七七的店铺通过单纯的微博推广所达到的数据如下：普通顾客每年的购买次数大概为4次，而忠实粉丝每年的购买次数达到10次，客均单价达到200多元。

3．电商微博推广所面临的问题

虽然通过微博实现了年销售额达7000万元的淘宝神话，但莫七七坦言单纯地通过微博推广也面临着一些问题以及瓶颈。

问题一：在销量达到一定水平之后，微博在获取新客户方面显得乏力。

在实现了7000万元的年销售额之后，莫七七发现购买店铺产品的大部分都是老顾客，而新顾客所占的比例较少，新客户的拓展遇到了瓶颈。从维护老客户关系的角度出发，微博能很好地维系与老客户的关系，但是微博在吸引新客户方面显得越来越乏力。

问题二：单纯的微博推广比较难建立起潜在客户对于品牌的信任度。

梵曦诺品牌是通过其微博粉丝的口碑相传建立起来的，他们从来没有投过其他渠道的硬广，在开拓新客户的时候问题就暴露出来了：潜在客户会觉得从来没见过这个品牌的广告，关于品牌的信息大多只出现在微博上，对于品牌容易产生不信任的态度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

对于这些问题，莫七七也开始通过其他渠道的拓展来弥补微博推广的短板。其公司启动了微商渠道，已经完成10个一级代理的招商，销售额超过500万元。而在品牌信任度方面，为了更好地利用淘宝搜索自然流量以及获得更好的品牌背书，莫七七开始考虑建立天猫品牌旗舰店，让品牌发展站上一个新的台阶。

4．关于电商微博推广的补充建议

在莫七七分享完自己的创业经历之后，我也结合了这些年来对于微博运营的观察，总结出以下几条意见，以供电商人参考借鉴。

（1）互动大于内容，激励手段引起互动更有效

企业或者品牌的微博应该把焦点放在互动上，而非放在如何创造更多精美的内容上。没有粉丝的关注与活跃互动，企业微博发再多考究的内容都没有用。别看转发微博参加抽奖活动这种激励手段简单、粗暴，小米的社会化营销就是从这种活动做起来的。还有一个例子就是华强北商城，一个大学应届生就靠着以转发微博参加抽奖为主要手段运营微博的，其粉丝活跃度在电商行业排行第一，把那些每年在微博运营上投入几百万上千万元的天猫、京东等微博都PK下去了（对于活跃度新浪有专门官方的排行榜单）。

（2）公司创始人一定要开通微博，并与品牌微博形成互动

在社交媒体时代，公司创始人一定要敢于站出来，在微博上利用个人的影响力为品牌背书，为品牌发声，并且积极地与品牌微博形成互动，在微博媒体上最大范围地扩展品牌声量。小米的雷军、360的周鸿祎就是鲜明的例子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（3）通过微博卖货需要具备以下四个条件

通过微博卖货需要具备四个条件才能够最终实现所期望的目标：第一，微博本身就具备一定的知名度，有一部分群体熟悉这个微博账号；第二，在微博上所卖的产品需要具备价格优势；第三，微博发布时要结合热点，便于引起粉丝的关注；第四，需要大号配合转发，在不同的圈层实现信息的传播，扩大覆盖范围。

在大多数卖家抱怨淘宝流量越来越贵的今天，莫七七的关于如何打造电商微博的创业经验分享或许能够给电商人更多启示。一切从用户的角度出发，放下简单的纯流量思维，通过不同的社交媒体工具以及渠道与粉丝建立起关系，将客户牢牢掌握在自己手中，这才是电商可持续发展的正道。

龚文祥分享华强北在线如何利用微博卖手机的经验——简单、直接、粗暴

首先第一个经验是微博的定位。华强北在线微博是基于以下几个方面来做的：和大家所谓的做社会化营销不同，他们做微博的理念是营销就是卖货。他们不管那么多，他们觉得营销就是卖货，回到行业的最本质。第二个经验是成功的营销是卖的艺术，他们通过微博比较有艺术地卖货。第三个我觉得他们之所以做到这么好的效果，其实背后最大的支撑是产品好，即货好才是硬道理，他们在微博上主要卖的iPhone 4S和iPad都是在中国首发。

基于以上理念，华强北在线微博的营销特点体现在以下几点：第一，以数码产品来吸引人气，目前其吸引了100万个粉丝，这些是真实、有效的粉丝。第二，发送间歇性的粉丝福利。第三，预告促销活

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

动。如果大家关注华强北在线微博，会发现他们的促销活动非常多，而且都是赤裸裸的。他们的经验是促销活动没有必要搞得那么委婉或者很高雅。他们直接把促销活动弄出来，就是为了配合公司整体的营销活动。其微博内容的定位其实很简单、粗暴，就是以卖货、转发微博参加抽奖为主。

另外需要注意的是，微博运营要找到一个合适的运营人员：官方微博找到一个合适的运营人员是最重要的。天猫与京东等大平台的微博账号有几十个人运营，配合微博各项指标，每月投入上百万元的资源均不如每月才投入1万元华强北在线微博。最大原因就是我在华强北的时候找了一个优秀的应届生来运营，因为我懂微博，有能力判断这个90后也行，当时给他的工资是8000元。现在看来，真的是人才是第一位的，微博如此，电商也是如此。

2014年4月B2C电商网站账号影响力排名

昵称	影响力	活跃度	传播力	覆盖度
华强北商城	1	1	1	21
天猫	2	3	2	11
唯品会	3	2	5	14
亚马逊	4	14	11	4
大麦网	5	5	4	15
艺龙旅行网	6	4	3	18
携程旅行网	7	8	9	12
京东	8	6	8	17
乐蜂网	9	7	7	19
1号店	10	16	18	3

4月份电商网站账号影响力榜单变化较大，与以往类似，@华强北商城、@天猫、@唯品会等强势账号影响力总体水平较高，覆盖度方面，各账号本月有所下降，@当当网本月未能进入影响力前十之中。

微博数据中心

下面具体来看一看是如何做的。以一次促销活动为例，这里有一个真实的数据给大家分享。在ROI方面，目前EDM可以做到1：4.5，搜索引擎只能做到1：3.2，论坛只能做到1：2，但是在微博上投入了7400元，大约可以带来独立的访问量是7300个，可以带来将近10万元的销售额，而ROI能做到1：10以上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

还有一个经验是开发一些微博促销功能。这个功能其实是他们最早用这个功能的，就是你转发一条微博，产品的价格就少5毛钱，但是他们有一个底线，就是他们的iPhone 4S卖4300元，但打折后最低也要卖3999元。这个活动吸引了几百人参加。

还有发私信拿优惠活动也很吸引人，在“五一”等节日促销的时候，只要发私信给华强北在线的官方微博，就可以有20元、50元的优惠券，这也是一个很受粉丝欢迎的活动。他们的经验就是通过不停地促销，让微博的粉丝更活跃。在微博中除赤裸裸的促销外，平时也要弄一些热门的笑话鸡汤段子来激活粉丝，获得较高的转发评论。

随着微博运营的深入，华强北在线的微博营销平均成本已降至很低了。他们搞了一次转发微博参加抽奖活动，送出了一台4000元左右的单反照相机，获得近1万个UV和350个注册用户。这批用户累计提交了440个订单，其中付款的有200个订单，每个订单获取成本仅20元。他们算了一笔账，这一年来华强北在线在微博营销上只投入了50万至60万元，但来自微博转化的订单已占整个公司销售额的20％，平均每投入1元，就能带来50元的收入。

而华强北在线“粗暴式营销”的得意之作则是2011年iPhone 4S上市的案例。

iPhone 4S在美国发售几天后，华强北在线立刻通过各种渠道引进几部，但不是简单地用来卖。我的微博发布了一条图文并茂的消息——“他站在公司的Logo下，手握iPhone 4S，并写道：‘送给转发次数最多的粉丝。’”结果短短几天，这条微博被转发了17万次，并给华强北在线带来了数万个UV，而成本仅仅是一台iPhone 4S。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



“微博不是用来营销品牌或知名度的，而是用来‘卖货’的，回到电商最本质的行为。”华强北在线微博每天把促销、降价信息汇总推向粉丝们，很快其官方微博粉丝就从几千个攀升至100万个。

100万个粉丝是一个临界点，超过这个数量，微博就可以开始跟粉丝们“玩游戏”了——核心是给粉丝尝甜头。“我们拿出几千元的成本，让游戏能一直玩下去，并让用户在转发的过程中得到快感，觉得捡到了便宜。”

当然华强北在线的这个经验不能一概而论。3C数码这类标准化产品的市场价格相当透明，因此微博营销可以简单、直接甚至粗暴，只要给予用户足够多的优惠就能转化为订单。但对于服装、箱包这类标准化程度较低的产品，微博营销就需要更多地考虑如何塑造品牌。所以综合商城的微博营销的玩法就可能不一样了。当然华强北在线微博营销的成功，与华强北在线的价格优势、产品性质、快速响应密不可分，尤其是价格。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件1：给传统企业微博电商化的十条具体建议

传统企业微博电商化的十条具体建议

1、微博先做好两件事情：内容+推广；最终目的还是电商卖货。

2、微博组织架构：”编辑文案+插画师+BD合作推广+客服“4人即可

3、微博内容：80%内容须和行业及企业相关，20%笑话及鸡汤段子，形成独特定位与风格。

4、企业领导人微博：企业代言人微博效果一般要好于官方微博，企业领导人微博与官博要形成配合与互动，全体员工须开微博与官博互动。

5、推广：策划热点内容、花钱利用大号转发推广是最有效及最常规务实的方法。

6、微博第一步是广泛地追求粉丝， 1万真实有效粉丝是起步，10万真实有效粉丝是目标，已经足够运营维持，无须再新增加自欺欺人的海量新粉丝。

7、官微可自己运营，推广合作/APP等可外包.

8、微博、企业、产品均需提炼卖点，不断地大声说。

9、 用间歇性福利、新品、促销等利益来吸引。

10、最终要形成一个微博互动商城、品牌推广与卖货相结合。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件2：龚文祥分享微博运营与营销的具体实战经验【精简版】

（1）微博撰写的3个经验分享

专业微博三个不：1坚决不转发段子、笑话、明星、奋青公知内容，说也要往自己微博定位上(电商)引。2不说理论专业名词，要图及数字。3不自言自语，时时想到自己粉丝。]精练内容+控制节奏+掌握时间

@龚文祥

我写专业微博3个经验分享：1，一条微博要有3个亮点或价值引起共鸣神经：一个信息独家原创亮点，一个信息故意说错常识引拍砖，一个信息有图有名人或名公司。2一条微博自己只转发三次引导主微博：1条引关注，一条引高潮，一条引别人评论互动。3三个时间发：中午11,下午5,晚上10.

2011-6-5 09:07 来自 微博手机版 转发 400 | 评论 84 | 5

6月2日 20:27 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 30 | 评论 6 | 21

（2）微博写作小技巧

微博写作小技巧：1微博内容维持在120字到130字，为微博最佳字数；2有链接的放在微博开头4分之一位置；3微博相关内容的@相关大号是个小推广；4尽量用更多的动词与副词，少用平淡的名词；5尽量和热门话题挂钩；6每条微博要间隔至少15分钟发；7、每天要在12小时内将微博评论及at处理完毕；

2013-1-31 09:55 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 21 | 评论 18 | 2

（3）微博互动的技巧

微博互动的技巧：1、有争议的问题让大家投票，是选择A还是B？；2、时不时将微博做聊天工具用，对微博的每条评论你都回复；3、有价值的互动：如互粉，帮助粉丝找工作找男朋友等；4、转发抽奖是互动参与最好的方式；5、最好的互动是做到内容来源于粉丝私信，即UGC模式，你截屏用私信发布。

1月26日 11:01 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 165 | 评论 61 | 45

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（4）微博表现形式3倍效果倍增法则

微博表现形式3倍效果倍增法则：即同样的微博内容，不同的微博表现形式，效果大不一样：1、转发并评论100字地只转发不评论的效果好3倍；2、一模一样的内容，自己直发比转发别人的效果好3倍；3、用长微博表现比只放链接的效果好3倍（博友不屑于点开链接）；4、加上我认为3个字与不加，效果差3倍

2013-9-23 23:46 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 213 | 评论 30 | 27

（5）如何转发微博让大V或意见领袖记住你或觉得欠你的人情

如何转发微博让大V或意见领袖记住你或觉得欠你人情，你有需要发私信让他转发的时候他一定会转：1、他被攻击的时候你力挺；2、他的原创文章，你评论100字转发；3、重要时刻如公司成立、新项目推出、重要活动等你大力传播；平时转发评论100次不如在关键的时候大力支持一次

2014-2-27 10:34 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 50 | 评论 40 | 22

（6）写微博的几个技术性技巧

//@龚文祥: 我写微博还有几个特点：1、写了4万多条微博，从来不用定时机器发，都是现场写现场发；2、不注重配图，从来不去百度搜图来配文字；3、写完从不检查文字，有错别字才显得真实。4、心情平和，从来不一惊一乍的，几乎没有过于激动的时候。就是内容大于形式的思路

@龚文祥

刚才和一个美女谈到写微博的几个技术性技巧：1、口语化，显得真实；2、现场化：如今天开车，我们一起吃饭，然后才写内容；3、关键词亮点化，才140字，没有亮点就没有人关注；4、互动化：征求大家意见与参与感；5、内容粉丝来提供最好：每个人才华终究会枯竭，只有信息来源于粉丝才能长期经营下去

2014-7-21 18:55 来自 微博 weibo.com　转发 367 | 评论 61 | 65

6月10日 10:19 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 17 | 评论 7 | 24

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（7）如何体现微博、微信写作的真实性

如何体现微博微信写作的真实性：1，截屏，原汁原味。2、发相片，特别是美女真实相片。3、提到企业发产品图，现场照的真实产品图。4、口语化，凡是正规语言写的招聘我都不转发推荐，有错别字的优先推荐。



2014-5-14 12:46 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 13 | 评论 13 | 10

（8）微博、微信写作经验的特点

写了这么多年的微博、微信，我自己的经验是微博、微信的写作与传统文字写作最大的区别除了短尖快，最大的特点是写作的场景化：时间地点在场人物的现场感，还有截屏的真实感（我实验过，一模一样的文字，截屏和不截屏，微博、微信评论的效果相差10倍）。理解了在场与现场，微博、微信的写作技巧就掌握了一半。



2014-5-8 09:44 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 31 | 评论 26 | 19

（9）微博微信广告区别经验

现在做微博、微信广告的经验是：互动性强的推广，如抽奖、论坛邀请、培训、赠送、调查等，涉及人头活动的，请做微信推广（朋友圈及公众账号），微信效果比微博好；而涉及带有任何PR公关的消息，新闻等，微博比微信好。虽然是常识，但很多企业还不懂，发出来广而告之。

2013-12-9 17:36 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 216 | 评论 32 | 15

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（10）如何体现一条微博的“现场感”以增加信任度

如何体现一条微博的“现场感”以增加信任度：1、说出具体时间：如“今天下午3点”；2、有现场照片（照片上有年月日时间）；3、说出具体地点，如在深圳福田京基某咖啡厅，4、见了谁具体人名（公司及职位）；5、写得极口语化；6、现场写的速度快，有错别字及错误符号。有现场感的微博最真实、最信任。

2013-11-20 15:20 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 15 | 评论 4 | 8

（11）微博招聘、找合作的文案如何写最有效果

用140字微博来招聘、找合作，只限定140字文案如何写最有效果？：1、首先形式上要不像广告，不要用精美长微博设计、不要用规矩严谨文字（最好有错别字），除去推销字眼；2、不要忘了介绍公司、公司要一句话背景介绍吸引眼球（非中国第一不能让人关注）；3、一定要留私人手机，即时性效果要求

2013-6-5 16:04 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 57 | 评论 18 |

（12）微博广告要做的不像广告效果最好

微博广告要做的不像广告效果最好，具体表现形式：不配图的微博推广比配图的微博推广效果要好3到5倍。一配图，粉丝一看就是广告推广，就不愿意看了。微博纯文字看起来像评论，或微博原创，而且不被屏蔽与降权。我每年发几百条推广，都能看到阅读量，这个经验听我的，没错的。

5月5日 15:57 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 98 | 评论 38 | 51

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第11章　传统企业如何做移动电商

11.1　移动电商趋势

11.2　目前中国移动电商的现状

11.3　传统企业如何做移动电商的节奏

11.4　传统企业做移动电商的营销推广

11.5　龚文祥谈移动电商【精简版】

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

11.1　移动电商趋势

了解移动电商的趋势只需要记住几个大概的数据，一是现在移动电商已经占到整个电商10％以上的市场份额，在2014年天猫“双十一”的571亿元销售额中，移动端成交量占比已经达到了42.6％，未来几年移动电商的成交量会占到整个电商的成交量的一半以上。现在谁不重视移动电商，谁就会失去电商未来。

关于移动电商的趋势，传统企业其实只需要记住一句话即可：移动电商这两年非常重要，不能错过。关注太多的趋势与数字也无益处，传统企业的老板们只需要明白移动电商这个事情非常重要，只要行动了即可。至于如何做，本章就是介绍这个的。

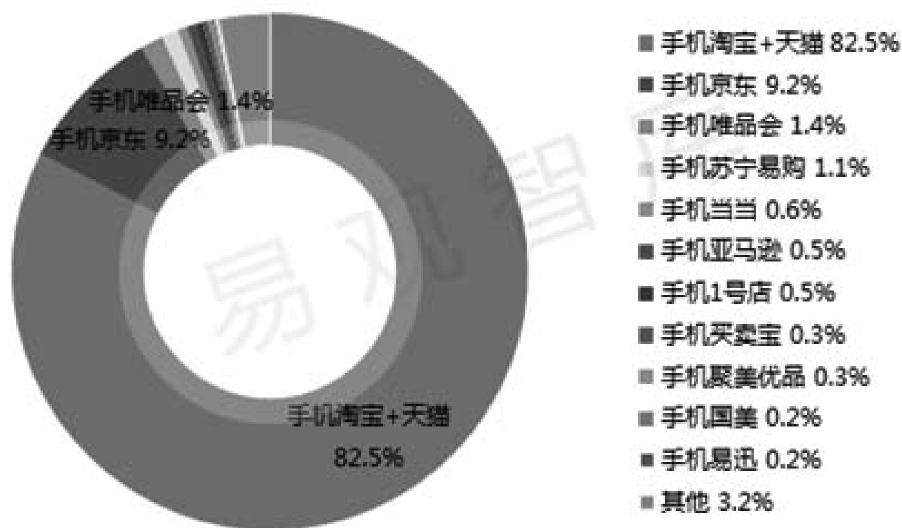
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

11.2 目前中国移动电商的现状

目前中国移动电商的玩家主要有以下几类。

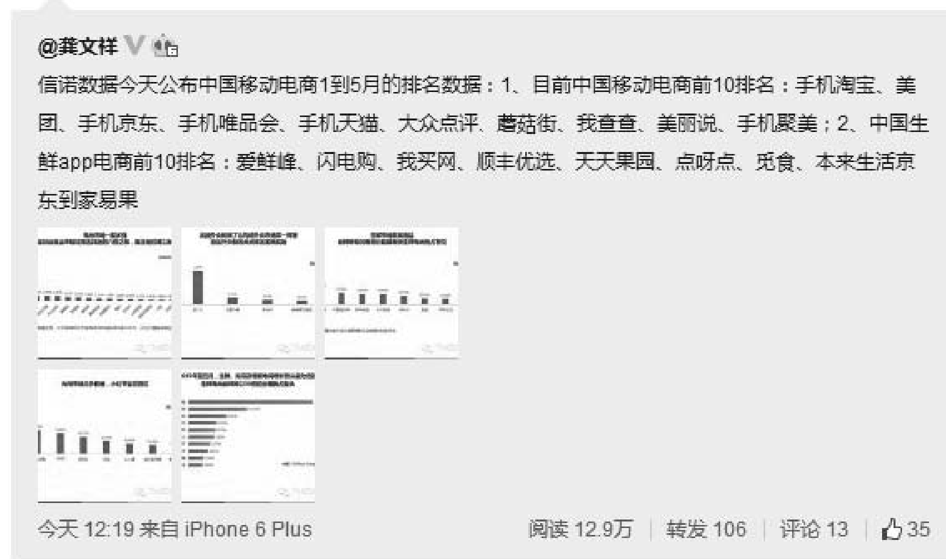
（1）移动电商平台，如手机淘宝、微信电商。

（2）移动B2C电商，如手机京东、手机唯品会、美丽说、蘑菇街等。



（3）APP电商，如小红书、洋码头等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



（4）移动电商服务商，以99无限及耶客为代表，具体介绍如下。

①中国金融行业最大的移动电商服务商99无限，目前主要为银行、券商等金融机构及运营商等提供相应的服务。99无限是一家拥有电商平台建设、营销解决方案及大数据挖掘能力的移动互联网公司。

②中国最大的外贸移动电商服务商上海信行软件Kancart移动电商平台，主要业务是帮助海内外电商发布面向海外消费者的移动站点及APP。

③号称中国最大的移动电商服务商耶客已经转型，从服务B2C转型为服务传统企业及零售电商。中国前10名B2C平台基本都是他们的移动电商客户了，但他们还是不能赢利，现在转型做餐饮O2O了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

④移动电商服务商还包括其他APP开发及制作公司，还有微信电商服务商、移动营销服务公司等，其中微信商城第三方开发公司鱼目混珠，传统企业要睁大眼睛，防止被骗。

⑤以导购业务为主的楚楚街、九块九包邮等。

⑥移动020服务，如大众点评、美团为代表。

⑦针对“吊丝”农村市场的纯移动电商平台，如买卖宝等。

艾瑞咨询有一个中国移动购物行业的产业链图谱，可以综合参考一下（见下图）。



（来自艾瑞咨询）

以上是对中国移动电商的全面梳理，读者了解一下即可，传统企业如何做移动电商这个才是最重要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

11.3 传统企业做移动电商的节奏

传统企业电商部门如何接地气地具体执行，我总结为以下5步。

（1）第一步做好手机淘宝（天猫）。

（2）第二步做好移动电商渠道：进入各大手机电商的渠道。

（3）第三步试验性探索微信电商。

（4）第四步进入垂直APP。

（5）第五步在移动互联网上全面营销并用移动互联网改善企业运营。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

传统企业做移动电商5个节奏

第一步 做好手机淘宝（天猫）

第二步 做好移动电商渠道：进入各大手机B2C电商的渠道

第三步 实验性试探性做微信电商

第四步 进入垂直APP

第五步 在移动互联网上全面营销及用移动互联网改善企业运营

其中第二步移动电商主要能卖货的渠道有：

（1）手机淘宝APP首页的入口频道，如“天天特价”以及淘抢购等手机淘宝最大流量集中地。

（2）“淘宝值得买”频道：移动电商导购频道。

（3）手机淘宝品牌特卖。

（4）手机淘宝的淘宝清仓频道。

（5）手机淘宝“淘宝试用”频道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（6）手机京东的“掌上夜市”。

（7）手机1号店的“每日惠”。

（8）99无限银行移动商城。

（9）亚马逊的z秒杀。

（10）手机唯品会等。

所以传统企业做移动电商，第一步要做好手机淘宝（天猫）店铺，第二步就是进入中国移动电商的10大渠道，积累好经验后，才开始考虑做自己的APP及微信电商。

传统企业做移动电商的“三段论”：传统电商在移动端有三个阶段，分别是延伸阶段、结合移动做设计阶段、完全利用移动互联网终端特性重新定位电商阶段。这三个阶段论是比较务实、靠谱的方法，如果连PC电商移植到移动电商都做不好，直接做移动电商也很难做好。

5．移动电商渠道

首先来看一看中国渠道的演变。

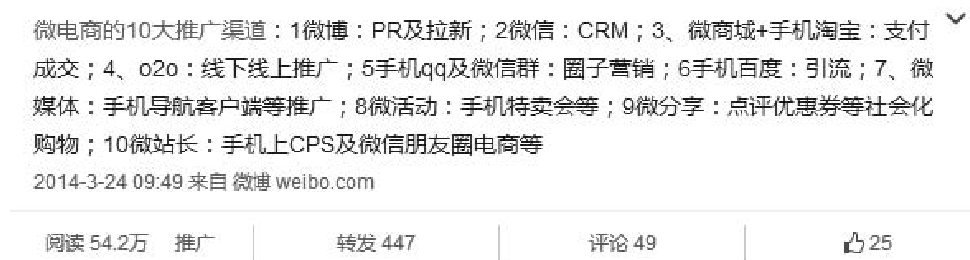
（1）传统10大渠道：商场、超市、购物中心、小零售店、专卖店、专业市场、直销、电视购物、呼叫中心、DM。

（2）PC电商10大渠道：淘宝和天猫、B2C、团购、支付、网上银行、运营商、CPS、积分、导航、比价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（3）微电商及移动电商渠道：微信电商、微博电商、O2O、手机淘宝、手机B2C、移动APP等。

下面具体来看一看我总结的移动电商渠道有哪些（见下图）。



所谓做移动电商渠道的诀窍，总结成一句话就是到处入驻以上移动电商或微电商渠道。

例如某淘品牌做手机淘宝（移动电商）的节奏与具体经验总结是：

（1）在移动电商每月的销售额达到20万元以前，即还处于移动电商起步阶段，可以指定一个喜欢研究移动电商的人来运营，兼职做手机淘宝。

（2）当移动电商月销售额超过20万元的时候，开始设置专门的移动电商部门来运营。

（3）当移动电商每月的销售额达到30万元的时候，尝试报名参加手机淘宝的活动。

（4）当移动电商每月的销售额达50万元的时候，自己的手机客户端要开始着手开发并测试上线，还要设置淘宝店铺的“手机专享活动”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（5）当移动电商每月的销售额达到100万元的时候，就要有专门的团队制作并运营自己独立的手机端活动。

PC电商的核心是货与搜索，而移动电商的核心是人与体验，即传统电子商务是搜索+比较+购物的模式，而移动电子商务是社交互动+推荐口碑O2O的模式。

在这里推荐《卖家刊》中的一篇文章《手机淘宝视觉篇》，这是目前讲移动电商视觉设计最深入的一篇文章。我提取了文章中的精华以供读者参考：（1）WAP端的重点在于在有限的展位里展现最佳的图片，即针对有限的展位选择最佳产品图片；（2）APP端则是注重排版和设计，这也是卖家的分水岭。APP端以设计取胜，如最佳的手机图片展位尺寸是300×300像素。这些都是移动电商中的细节问题，传统电商要细细揣摩移动电商独有的特点，不能忽视这些移动电商的细节。

移动电商的特点是屏幕小、用户时间碎片化，因此用户的行为与传统PC用户有较大的区别。传统企业在移动端上要根据移动端的特性着重服务好老用户，因为让老用户在移动端上产生更多的订单的投入产出比要比专门在移动端上拉新客户高很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

11.4　传统企业做移动电商的营销推广

现在PC端电商的成本高到什么程度，可以看一看以下两组数据。

一是微博上流行的淘宝店铺的营销成本数据。

其中淘宝硬广首页焦点图是14万元一天，PV是15万～20万，以转化率为2％来计算，获得一个用户的成本是70元。直通车回报率为1：2.5，以平均商品单价150元来计算，直通车的顾客成本是60元，淘宝客佣金为15％，获得一个顾客的成本是22.5元。

二是上文总结过的B2C电商营销成本的相关数据。

目前B2C行业的几个平均数据：

（1）网站转化率是3‰。

（2）推广ROI平均是1：0.3。

（3）平均获得一个实际购买用户的成本180元。

（4）平均获得一个真实有效的点击成本是1元。

（5）平均获得一个购物注册用户的成本是20元。

（6）平均获得一个竞争对手全部资料库成本（黑市价）为两毛钱。

如此高的营销成本，是中国整个B2C行业全行业亏损的主要原因之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

目前移动互联网营销才刚起步，对于精准人群投放的效果相对较好，综合算下来成本只有PC端的10分之一。例如波司登的电商老总曾透露他们在iPad上的订单转化率高达30%，营销成本相对PC端要划算许多。但随着越来越多的企业进入移动电商，估计移动互联网的营销成本也会越来越高，传统企业要把握住早期的红利机会。

下面是一个微博网友给我发来的目前移动互联网的营销渠道整理，供读者参考。

类型	典型公司	合作方式	单价	量	用户质量	上线速度	建议
广告平台	多盟、安沃	CPC \CPA	高	小	优	快	初创公司慎用，有实力的可用来做常规投放以及冲榜补量
积分墙	力美、多盟、TAPJOY	CPA	低	中	差	快	适合冲榜
应用商店	91、安智网、腾讯应用、天翼空间	CPT \CPA\CPC	中	大	优	快	适合常规投放
行货预装	运营商、手机厂商	装机量、CPA	低	很大	一般	慢	适合大应用
水货刷机	刷机精灵、完美刷机、XDA	装机量、CPA	中	很大	一般	中	适合大应用，监控难
营业厅	乐语、苏宁运营商	装机量、CPA	中	中	一般	中	适合大应用，监控难
刷榜	XXXXX	CPT	低	大	高	快	不要轻易尝试放纵的滋味
限时免费	金山、软猎	CPT	中	中	高	快	配合冲榜，隔一段时间做一次。

在移动营销中，手机淘宝无疑是最大的营销渠道，其次是微信电商、微博电商、电商APP，再者就是以上无线推广渠道，在这些渠道做好已经足够了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

11.5 龚文祥谈移动电商【精简版】

（1）如何抓住移动电商这个趋势

移动电商是趋势，具体如何抓住这个趋势：我的那个做花花公子电商创业的电商朋友给我说，他在移动电商方面一个人也没有设置，投入为0，但随着手机淘宝走，去年手机端新增加了3000万的移动电商销量.而他身边其他电商老板，花了几十个人、投入几百万做微信电商、微博电商等，增加30万元销量的都还没有出现

2014-4-14 16:41 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 63 | 评论 28 | 11

（2）移动电商是一场革命

移动电商是一场革命，意味着电商的主流正从流量经济向粉丝经济转变，所以在移动端，电商更需要培植时尚、社交化基因，产品架构则要侧重轻量、轻社交，且以内容为导向，适应无线端的碎片化、去中心化特点。看来，在移动端，当当的蜕变比在PC端更彻底。

@电商报

【当当网移动端流量占比超60%】借着推出以APP内容植入为基础的社交化导购以及话题购物等创新应用，截至第三季度，当当网来自移动端的流量已经超过PC端，占比超过了60%，环比增长25%，同时订单量占比也已超过40%。据预测，到今年底，当当网无线订单占比有望达到50%。



2014-10-11 13:48 来自 电商报　　转发 238 | 评论 43 | 9

2014-10-11 14:21 来自 微博手机版

收藏 | 转发 35 | 评论 18 | 9

（3）未来的移动电商格局

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

未来的移动电商格局是：去阿里卖货，去微信卖服务。大互联网（pc+移动）解构成：人、信息、商品、服务，百度连接人与信息，阿里连接人与商品，腾讯连接人与人，目前人与生活服务还未连接，但这个肯定是微信了。
2013-7-30 17:55 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 200 | 评论 40 | 14

（4）移动电商要考虑的三点

移动电商要考虑：1、把原有或传统消费场景移动互联网化是一个捷径，即还原一个主流的消费场景；2、你的功能和应用要轻，不要轻易试图做平台、社区等，先以"移动购物应用或工具"切入；3、购物流程一定要短，越简单步骤越少越好，用默认模式比如电影票默认两张可以提高转化率和用户体验。

@触电报微博
【触电报专题之@张桓 微博精华总结】张桓是广州尚道女性营销有限公司董事长，专注于女性消费研究，在移动互联网和女性消费上观点很有启发性和参考价值，推荐大家阅读。#2.9-3.9微博精华总结#



2014-3-12 10:15 来自 微博 weibo.com　转发 29 | 评论 5 | 4

2014-3-12 14:56 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 8 | 评论 | 2

（5）传统企业如何接地气地具体做移动电商

传统企业如何接地气的具体做移动电商，我总结为5步： 1、第一步做好手机淘宝（天猫）； 2、第二步做好移动电商渠道：进入各大手机电商的渠道； 3、第三步试探性做微信商城； 4、第4步是建设自有APP商城； 5、第五步：在移动互联网上全面推广移动电商；这样节奏是否更合适传统企业做移动电商的实际？
2014-1-19 23:19 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 275 | 评论 53 | 15

（6）传统企业做移动电商总结

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

刚才连续发了5条微博讲移动电商的，总结来说：传统企业做移动电商，1也是要先从手机淘宝试水开始（毕竟淘宝一家占了80%左右移动电商份额）；2目前直通车pc端点击用户成本是0.8元，手机端是0.1元。3目前1到2人做移动电商足够了；4 根据移动电商碎片化特点，移动营销要简单粗暴。5淘宝无线玩熟了，再外包APP



2013-2-21 11:54 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 105 | 评论 16 | 3

（7）移动电商仅仅是将PC端平移到移动端是不够的

阿里的最新季报显示，整个阿里的移动端比例是42%，这个最新数据虽有一点水分（即pc浏览手机支付及各种诱导到移动端的促销所致等），但现在移动电商应该占中国电商比例大约30%了，趋势增长非常快（前年10%都不到）.但这是移动电商趋势，电商人能做的就是将pc平移到移动端，其实无所主动作为

1月30日 12:14 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 36 | 评论 12 | 20

（8）传统企业做移动互联网是否要做APP的结论

关于传统企业做移动互联网是否要做APP的结论：自有APP建设与推广成本都很高，企业策略传统的确可以抛弃自有APP了。但腾讯微信长期来看是不值得信任的，不能依附。适合的是：大型企业还是要有自己的APP，阿里及腾讯都为我所用，而80%中小企业，有微信APP就够了，千万不要搞自有APP

2014-3-24 16:08 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 32 | 评论 25 | 4

（9）移动生活服务平台三个环节

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

PC时代四道菜：信息整合（搜索）、社交、交易（电商）、娱乐，移动时代端上了一道新菜——本地生活服务（线上线下的融合），要想成为移动生活服务平台，必须打通三个环节——流量入口、生活信息整合、交易下单。

@龚文祥

最新《财经》杂志的封面文章《互联网中国变局》：1、中国互联网市场已形成三股力量：BAT巨头公司、海量创业公司、变量公司，此消彼长、相互博弈；2、阿里到处找入口；腾讯抓住入口搞开放；保守派百度待整合；3、更多互联网变量公司将借移动互联网之名之力，联手瓜分传统商业世界。



2014-4-29 18:59 来自 微博 weibo.com　　转发 607 | 评论 64 | 44

2014-4-29 19:02 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 47 | 评论 7 | 2

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第5部分 如何做自媒体及电商创业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第12章　龚文祥：我的电商个人自媒体实战经验之谈

12.1　“龚文祥”电商“个人自媒体”的品牌规划

12.2　龚文祥在易观电商论坛谈如何做电商类个人自媒体经验

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

本人自从电商创业3年来一直坚持着个人自媒体的定位，也在微博上做过很多有意义、有价值的事情，其中有很多实战经验给大家分享。

两年前我的微博干过的很牛的事情（那时才10万个粉丝）：一条微博号召捐款100万元、一条微博收入5万元；这两年200万粉丝了反而似乎没有干过什么很牛的事情。（这两年只有两件值得一提：就是以个人名义举办千人电商论坛、触电会成立一条微博一天之内收了100万元现金）

@龚文祥

回顾我的几条火爆微博：1，中国iPhone4s首部上市促销微博，有18万人转发；2、电商美女微博大赛，中国80%以上的电商网站都派美女参赛了；3、号召地震救灾30元捐款壹基金天猫店，估计此条微博带来100万元以上捐款；4、用微博卖资料，1天1条带来5万元收入；5，电商界互粉，有近1万个电商人参与



2013-5-2 12:15 来自 微博 weibo.com　转发 30 | 评论 58 | 5

6月6日 18:15 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 7 | 评论 22 | 32

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

12.1 “龚文祥”电商“个人自媒体”的品牌规划

新浪微博总经理王高飞对个人自媒体的建议是：（1）个人自媒体要有个人品牌；（2）要有和个人品牌匹配的精准粉丝；（3）在商业上拥有几十家长期客户或伙伴。这三条建议说得很有道理，个人自媒体也要有品牌。微信之父张小龙也强调：再小的个体，也有品牌。

我就是做品牌出身的（以前还给自己取了一个网名叫中国“品牌先生”，我的英文名字也叫Mr. Brand），早期在润迅公司专门负责品牌规划与管理。

十几年前，润迅做品牌规划声势浩大：2008年北京奥运会形象设计者陈绍华设计润迅的Logo，世界排名第一的品牌设计公司美国Landor做润迅的CI，品牌泰斗卢泰宏做润迅的品牌识别，美国的EnterpriseIG做润迅的品牌体系，并且请徐克拍润讯的电视广告，花了上千万元搞出了一份《润迅品牌规划管理手册》。

因此我试图用以前的品牌管理知识为自己的个人自媒体品牌做一个品牌规划。

（1）龚文祥个人品牌的品牌识别规划

①理论定义

品牌识别是从个人的角度，希望创造和保持能引起公众对品牌产生美好印象的联想物；品牌识别是品牌的谋略，是品牌管理的基本依据；品牌识别是由品牌的核心价值、核心识别、品牌定位、视觉识别和品牌个性等要素组成的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

②龚文祥个人自媒体品牌识别

个人品牌价值：提供最新的电商信息、为电商人撮合服务；

个人品牌定位：中国电商领域第一个自媒体；

个人品牌Logo：不同媒体渠道都使用统一标准的龚文祥个人头像。

③个人品牌个性

以前说如果品牌是一个人，他应该长的是怎样的？性格如何？其实说的就是品牌个性。

个性关键词为：

热心：乐于并帮助过很多电商人；

包容：不尖锐不偏激，包容各种电商流派及观点；

客观、公正、中立：不被绑架；

草根、接地气：不热衷“高大上”的电商阶层；

温暖、大叔气质：经验丰富而见解到位。

④个人品牌卖点

品牌目标对象：以专业电商人为主，涵盖传统企业电商人、淘宝电商人、B2C电商人、微商人、电商服务商等群体。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

品牌卖点：自媒体信息内容来自一线、鲜活、实战、内部最新，信息内容大部分来源于网友（UGC）爆料。不热衷于趋势、融资等虚的东西，也不陷入电商细节。

品牌支持点：个人过去有B2C（走秀网）、B2B2C（华强北在线）、电商服务商（3050创始人）、美国smarter（欧美电商）等经历中国完整电商过程（润迅）的丰富经验。

我的电商自媒体针对的电商人目标群体：

第一大群体是传统企业电商人，目前媒体在此群体中渗透得较少，机会最大；

第二大群体是淘宝创业电商人；

第三大群体是微信电商人，这部分群体也已经是上千万人级别了，不接地气的人不知道这个群体的存在；

另外，还有B2C电商人，他们是最正宗的电商人群体；其他O2O、外贸跨境、B2B、电商服务等群体。

（2）龚文祥个人自媒体品牌体系规划

①母品牌

龚文祥新浪微博（截止到2015年6月，目前有216万个真实有效的电商人粉丝，已经牢牢树立了中国第一电商个人自媒体的位置）。

②子品牌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

龚文祥私人微信号（一共有5个微信账号，分别为电商人、微商人、电商圈智慧经验交易提供服务）。

龚文祥个人公众号（每周一篇原创关于电商的个人观点文章）。

③附属品牌

触电报（品牌定位为电商资讯文摘精华）。

触电会（品牌定位为华南电商CEO交流俱乐部）。

触电交易：提供电商人及微商人推荐服务。

龚文祥电商个人自媒体全渠道推荐服务包括：（1）推荐服务内容包括：淘宝天猫店买卖、电商融资、电商求职招聘、电商付费咨询、电商分销、电商新人交友、电商美女征婚、微商招新、微商人推荐、微商招代理，为微商小白找团队，为微商团队找货源等；（2）以天之内一次性全渠道覆盖的媒体：龚文祥新浪微博（有216万个粉丝），龚文祥5个私人号（有4万个粉丝），触电报微博（有22万个粉丝），触电报微信（有8万个粉丝），龚文祥个人微信公众号（有3万个粉丝）等。

（3）每年个人自媒体品牌活动规划

①每年举行“816龚文祥千人电商大会”，其定位为“电商草根江湖大会”，让各种电商组织相聚及少在江湖露面的电商江湖顶级高手分享经验。

②每年举行“龚文祥电商千名美女大赛”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

③每周末举行电商圈“千人电商互粉”活动。

④每周举行10名电商负责人线下聚会。

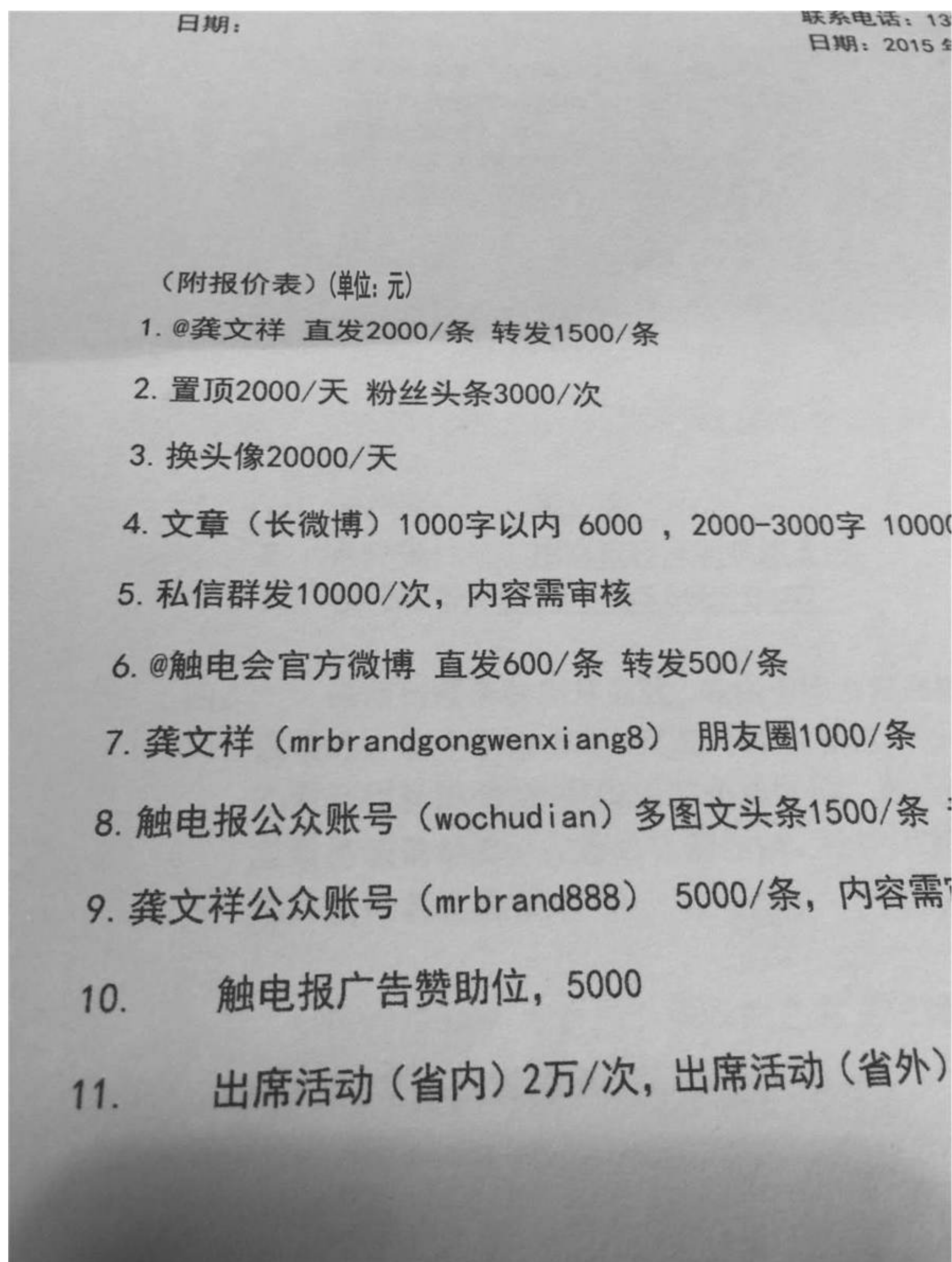
⑤每月发布一次电商行业有价值的活动现场报道。

⑥每年送10部苹果最新手机给粉丝谋福利！

（4）龚文祥个人自媒体的赢利模式

通过我的个人自媒体的报价，就可以看出我的自媒体的赢利模式（见下图）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net


日期：
联系电话：13
日期：2015 4

（附报价表）(单位: 元)

1. @龚文祥 直发2000/条 转发1500/条

2. 置顶2000/天 粉丝头条3000/次

3. 换头像20000/天

4. 文章（长微博）1000字以内 6000 ，2000-3000字 1000

5. 私信群发10000/次，内容需审核

6. @触电会官方微博 直发600/条 转发500/条

7. 龚文祥（mrbrandgongwenxiang8） 朋友圈1000/条

8. 触电报公众账号（wochudian）多图文头条1500/条

9. 龚文祥公众账号（mrbrand888） 5000/条，内容需

10. 触电报广告赞助位，5000

11. 出席活动（省内）2万/次，出席活动（省外）

从以上可以看出，一个专业的个人自媒体收入来源80％还是靠广告，其次是固定赞助商、出场费及培训费、微博自媒体的打赏；还有就是写软文、卖服务产品的收入，写书也是最好的自媒体变现方式之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

12.2 龚文祥在易观电商论坛谈如何做电商类个人自媒体经验

2014年我在易观国际的一个论坛上，回忆了我做电商个人自媒体的过程及经验，也可以供读者参考。

（1）写电商专业类微博的心态

①第一个要树立的心态就是微博粉丝不是粉丝，而是围观者。也就是不要太在意粉丝，不要过于迎合粉丝，写微博要做自己。只有韩国明星的粉丝才是真正粉丝，专业的微博粉丝都是围观者，没有人会崇拜你，他们只在意你的内容。

②放松的心态。尽管我这里谈的是写专业微博，但我觉得也要用一种放松的心态来写，不要板着脸或者很严肃。因为现在是微博时代，不像在博客或者资讯时代，大家说的每一句话都要字斟句酌。作为普通人或者旁观者，我觉得反而需要有一种放松的心态，就是精神上比较轻松，以活跃的心态去写，才能写得好电商的微博。字词有错误，语法有错误的微博比语法、文字百分之百正确的微博更受欢迎。

③随时随地享受微博的心态。我觉得做任何事情，爱好是最重要的。如果你喜欢写微博，而且你愿意把自己每天的所见所闻分享给大家，则你肯定能写好微博。如果你不是非常喜欢写微博，那么就很难坚持。我写了差不多4年半的微博，总共有4万多条，如果不是爱好则很难坚持。

写专业微博最难的地方在于你写出来的东西除了你认为有价值，你的粉丝看了也要觉得有价值。要培养这种写作的感觉是非常难的，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最有可能的情况就是你认为这条微博内容有价值，但80％看了你微博的人觉得它没价值，没有产生共鸣。所以一定要找到粉丝的爱好，这一点确实有一种只可意会、不可言传的意味，需要自己去慢慢摸索、试错。一旦找到这种感觉，再加上坚持，你写微博基本上就可以成功了，你的微博也能够成为大号了。

我也是在摸索了半年以后才找到这个感觉的。有时候你会发现自己觉得某一个观点或者某一个事情很有意思，但是写出来好像没有人回应，没有人评论，也没有人转发，其实这就意味着你还没有找到这个点。一旦你找到感觉，十条微博有三五条切中要点，你的微博慢慢地就会有更多人回应。

在电商领域应该也有几百万人写微博了，为什么我的微博，以及鲁振旺等人的微博能得到大家更多的关注，就是因为我们这些大V找到了有价值的内容，刚好这个有价值的内容又能够得到粉丝的共鸣。一旦找到这个感觉，写微博就变成一件很容易也是很享受的事情了。否则的话只是你自己感觉好，但是微博本身没有得到传播。而每一条微博的传播其实都是一个病毒营销的过程。

（2）找准你的个人微博定位

另外我想跟大家分享的是对微博专业、精准的定位。本章要介绍的是电商人如何写好有专业、精准定位的微博。我的建议是要有两个微博账号，一个是你个人的账号，而且必须要坚持发微博。比如你每天发10条微博，有8条一定要跟电子商务有关，一定要把握这个原则，否则你就写不好这个专业的微博。另外20％的微博也可以表达一下个人的观点，也就是个人的兴趣爱好。但是如果你一定要把微博做成个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

人情绪的表达出口，则建议你开一个小号。我是专门写电子商务微博的，我可以做到90％的微博都是与电子商务相关的。

我还有一个媒体号叫“触电报”，其定位有点儿像电商领域的《读者文摘》，我所有的微博都是以原创的内容为主。相信本书的读者都是专业人士，你们要想在自己的领域有所作为，建议以上所提的两点必须要坚持，也就是你的主账号必须有80％以上的内容是电商的内容，20％是非电商的内容，如果你一定要表达自己的情感，就开一个小号。个人微博一半写电商，一半写风花雪月，这样是成不了专业微博大号的。

另外还要为微博进行专业、精准的定位，下面分享一下我真实的经历和经验。我在新浪写了两年半的微博，经历了几个阶段。第一个阶段是前半年，虽然我的微博以电商为主，但是我也经常“翻墙”，发布一些关于政治的内容。这个阶段经历了半年的时间，之后我就完全把这些内容放弃了，因为我觉得像政治这样的内容，可以用另外的方式来体现，没有必要跟自己的电子商务微博混为一谈。

第二个阶段，半年以后，微博进入纯电商的阶段，微博的内容开始有了很大的转变，我对自己的要求是在微博中发的90％的内容都是关于电商的，有时只有忍不住才会转发一下非电商的内容。

下面分享一下从什么阶段，我的微博开始脱颖而出的。微博的粉丝数从8千个增加到2万个是非常关键的阶段，因为前期微博已经达到几千个粉丝，具备了一定的基础。一般有一定专业知识的人根据个人的影响力，要做到有几千个粉丝，还是相对比较容易的。而我的经验是粉丝从8千个增加到2万个这个阶段是最难的，粉丝数超过了2万个以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

后，路就走得比较平坦了。当然这是指真实、有效的粉丝，而不是靠买粉或者加粉来获得粉丝。

（3）如何让微博脱颖而出

我主要做了两件事情就让我的微博在电商界的微博中脱颖而出。第一，因为在电商圈里的朋友很多，当时我就自诩为“电商深喉”，经常爆料。当时很多电子商务的业界消息都是我首先得到并曝出来的，比如顺丰要做电子商务，刚好有朋友向我透漏消息，由于没有媒体报道这件事情，所以我的微博一发出来，就有几千个人转发、评论。当时我采取了爆料、解密、独家新闻这种方式让微博粉丝迅速增长。微博在前期如果要获得有价值的粉丝，就应该有一些独家原创的内容。

另外，在这个阶段，我在深圳和别人合伙创办了一个公司，因为各种原因，要退出这个公司。虽然要离开自己一手创办的公司，但无意之中把自己的微博给做起来了，也可以说是机缘巧合吧。离开公司之后，我有半年的空闲时间，期间我把自己电脑上所有的电商资料做了整理，然后把原来写的文章或者PPT，甚至是原来写的邮件，都拆开碎片化，做成140字的微博发出来。由于这些资料都是我在创办3050电商代运营公司时留下的一手干货，以及做了七八年的市场总监积累的一线推广经验，结果这些微博发出来后备受业界欢迎。

在新浪微博早期发展阶段，微博中的两三万个粉丝比现在微博中的十万个粉丝还活跃，如果你们去翻着我的微博，则会发现很多电商微博的评论或者转发数都有好几百个甚至上千个。我觉得时机很重要，几年前新浪微博处于新鲜期，大家对微博的内容都很感兴趣，刚好又缺乏这种所谓的干货内容，即有很多数据，很多截图的内容。另

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

外，我的一个经验是，原创的截图反而比做得精美的PPT更容易引起共鸣。

4年以后也就是现在再来总结我的微博发展过程。

第一阶段是电商干货分享阶段。3年前我创办的当时深圳最大的电商代运营公司运营失败，有半年的时间赋闲在家，于是我将自己5年的全面综合的电商实战经验（B2C、购物搜索、B2B2C、电商代运营、淘宝电商、传统企业转型电商等我都做过）分享在微博上，同时将我的私人电脑里面的PPT、邮件及文档等电商资料全部“揉碎”、截屏，在微博上发表。由于这些案例及数据均来自一线，引发业界关注，微博了积累的了5万个粉丝。

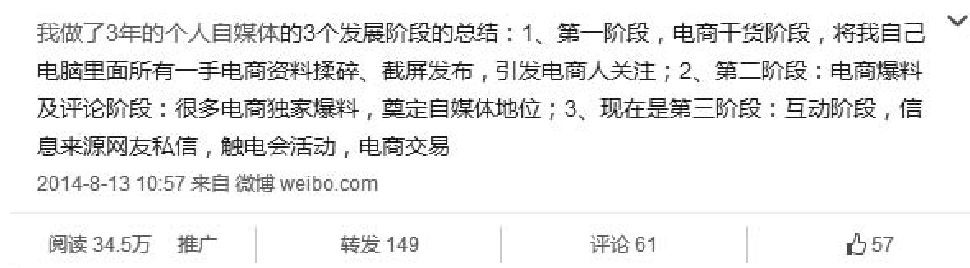
第二阶段是电商爆料出位阶段。由于本人做电商较早，是拥有中国最广泛电商人脉的自媒体之一，经常能收到很多电商独家消息的爆料，经过我的微博爆料，有80％的消息都是准确的并且是第一次出现。“电商深喉”的形象树立（现在我已经抛弃了这个称号）让我积累了十多万个粉丝，并且创办了触电报这个定位为“电商文摘”的媒体（这个没有别的技巧，就是每天坚持）。

第三阶段是互动阶段。在这个阶段我开始有意地举办了很多电商互动活动（2014年我的微博签名也是“中国第一互动电商自媒体”），例如连续举办三届“电商美女大赛”（每届都有大约1000个电商参加）、“电商人互粉”（只要我一提“互粉”两个字，就有上千人来“互粉”）、“触电会聚会”（我独立举办了共70届免费的线下电商人聚会，加上“龚文祥电商千人大会”及“百日宴”等，累计线下聚会有3000个电商人）、连送5部iPhone 6，还开通了私人微信（有两万个好友，目前好友数量排在全中国第一）服务于电商人，平

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

均每天发50条交易信息，累计免费为两万个电商人提供了招聘、求职、店铺买卖、电商交友等服务，从而积累了30万个左右的电商粉丝。

第四阶段是粉丝增长阶段。此时恰逢新浪微博开始支持个人自媒体的发展，推出了一系列扶持自媒体的动作，如对专业原创微博的推荐、打赏、商业搭载自媒体收入等。由于我多年坚持原创做自媒体，刚好赶上这个机会被列入诸多自媒体人扶持计划中的一员，让我的粉丝在2014年突破了100万个（我还用了微博反垃圾工具清除了10万个僵尸粉丝），从而奠定了我在电商领域第一个人自媒体的地位。



在2015年年初，我又抓住了2015年春节微博发红包涨粉丝活动的机会，我的微博粉丝得到进一步的增长。2015年春节，我通过微博一共发了16万元的红包。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

另外，微博系统又将我纳入微博官方的新人注册推荐名单中。发红包及系统推荐这两个动作，让我的微博粉丝数在2015年上半年一下子涨到了200万个。

（4）具体写作技巧

为什么有的人写的微博有那么多的转发量、评论量，而有的人写的微博则根本就没有人看？其实如何写好140个字的电商微博，还是有一定技巧的。

第一，一条微博必须有一个亮点，绝对不能写平平淡淡的内容，这一点是非常重要的。

自己一定要想一下，有哪些亮点可能是粉丝感兴趣的。比如你了解到一些内容以后，你觉得有哪些内容可以让自己以及粉丝都有兴趣关注，或者是有帮助的，内容中必须要体现出一个亮点，让大家觉得这件事情确实有意思。另外，还有一个技巧，一条微博最好有一个争议点，不管是有意的还是无意的。

第二，电商微博要经常发排名性内容。比如“做电商最重要的第一是供应链，第二是用户体验，第三是技术，第四是推广”。因为有了排名，肯定很多人就有不同的意见，有的人觉得市场推广比技术支持重要，有的人觉得技术支持比市场推广重要，有的人觉得用户体验比商品重要，这样就会引起不同的观点，这样才会有更大的余地让去他们发挥、讨论。写微博观点要鲜明，不要说正确的废话。

第三，写微博时也要注意配图。写电商微博时最好每一条微博配一张图片。平时可以积累一些图片，把它们存在一个文件夹中命名为“叫微博配图”并编号。当写好内容的时候，最好配一张相关的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

图，比如谈到京东，放上一张关于京东的漫画或者截图，谈到淘宝，附上一张有马云的图。为什么那些草根微博的转发量那么大，其实就是靠图，他们有专门收集图及画图的团队。

据我了解，在草根微博的运营团队中一般有三类人。第一类是必须要有的文案；第二类是插画师，因为几乎每条微博都需要有配图，插画师会根据微博的内容专门画一个图；第三类是负责合作与推广的人，比如你是有1万个粉丝的账号，他也是有1万个粉丝的账号，双方约定好互相转发一下各自的微博，你每天转发一条我的微博，我每天转发一条你的微博，则双方的粉丝数都有可能变成1.2万到1.3万个，这是不花钱的推广方式。

第四，写一条微博要留有余地。有很多人写微博喜欢把一件事情说得很透彻，其实这不是一个很好的思路。在写一条140个字的微博时，尽量只说一到两个点，然后预留一个空间，自己评论自己。比如关于电子商务营销中搜索引擎的内容，140个字不可能把3个推广方法全部写下来，你可以在第一条微博中只讲SEM这一部分，另外两部分在下一条微博中作为补充，这就叫自己推广自己。

（5）养成写微博的好习惯：见一个人发一条微博及揉碎技巧

要想真正写好微博，有两点是必须要坚持的（这两年我几乎都在坚持）。第一是每次见一个人，最好是圈内人或者是工作中所接触的人，必须要逼自己发一条微博。例如在微博上说：“我今天见了韩总，我们有半年没见了，他又升职了”，背后有没有什么故事，可以去挖掘一下，说不定大家就有兴趣了。而且最好放上图片，这个习惯是非常好的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

这条微博之所以能够受到欢迎，主要是因为你见到这个圈内人，在跟他谈话一个小时之后，能够总结出100个字最有价值的内容，给大家分享。这样的分享才是干货。如果你看到了一个新闻的报道是关于打价格战的，这时挖掘价格战本身的信息还不如见电商行业内的一个人，听他说对价格战的看法，这才是原创的内容。这些内容都是原创、干货、来自一线的，符合微博传播的特点。

第二是每天看一条电商微博，一定要自己评论140个字，这里140个字可能比较多，但至少要有100个字，其意义在于要逼着自己有观点。不要一见到人家的微博就只是简单地转发一下，或者发一个笑脸。如果有这种习惯，则电商微博就写不好。

还有一点很重要就是揉碎策略。这个可能是大家都没有注意到的策略，而最应该学习的就是揉碎策略。平时我们看到的文章、书籍或者电商的新闻，可能有成千上万个字，这个时候需要把这些内容揉碎打乱，变成自己的原创微博内容。比如我在飞机上看到一本《创业家》杂志中有一篇文章是关于草根微博第一账号——冷笑话精选的内容。在看了这篇两三千个字的文章之后，我就在想，这篇文章有哪些可能是读者感兴趣或者我觉得比较好的内容，然后在开会的间隙花了几分钟把这篇文章揉碎，把它最精华的内容用140个字表现出来并发在微博上发布。

这种揉碎的策略真的很值得大家学习。如果你实在没什么好写的，就在微博、微信上看几篇文章，看了以后把它总结成140个字，通过微博发出去。把2000个字的文章总结成100个字的微博对大多数人而言是小菜一碟。如果能坚持这样做下去，则你的微博一定会有价值，而且会给你带来很大的回报。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（6）具体微博写作小技巧

一篇微博的内容最好在120个字到130个字，这样就留有余地，让粉丝更容易转发、评论。

另外文字链接最好放在微博开头的1/4位置。因为读者在刚看了1/4的内容后，如果开始感兴趣，想要知道更详细的内容，就会点击这个链接。但如果在微博末尾放上链接，则粉丝会觉得这个内容自己已经知道了，就不愿意点击这个链接了。

还有就是在发微博的时候，多@相关人士，这对于微博内容本身而言也是一个推广。

要有意识地在微博中多放置关键词，要让微博能够被搜索到，这也是一个技巧。比如写电子商务，你的微博内容尽量带电商、电子商务等关键词，随着内容的日积月累，相关内容被搜索时会排在前面。

（7）一条微博自我推广三部曲

关于微博推广，刚开始没有多少人会帮你评论、转发，因此就要学会自我推广，不仅是个人微博，对于企业微博的运营也是如此。比如写一个原创的微博，一定要坚持有3个动作，把自己的微博推广起来。第一，微博中会有比较精彩的评论，你一定要转发人家最精彩的内容，这是“承”的过程。

第二，每一个微博的内容不可能用140字就把这个问题讲清楚了，写一至两个亮点，然后再自己转发、评论自己，自己补充自己。

第三个动作非常重要，就是在写微博时，最好把别人的评论内容全部看一遍，然后把别人的观点、信息直接用自己的话叙述出来，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

会让粉丝把微博的内容看得更透了。

一条微博如果能够按照以上介绍的做法自己再转发3次，而且一步步地完善，则我觉得这种微博的自我推广应该是最有价值的。

我现在每天写50条微博，已经不可能每条都做到以上这3点，但是在刚开始每天写10条微博时都是按照以上做法操作的。我每写一条原创微博，自己规定自己要转3次，自己推广自己3次，如果3次之后这条微博都火不起来，证明这条微博的内容有问题，就不必推广了。我也希望大家能够去坚持做这个事情，自己不仅要学会写微博，还要学会推广自己的微博。

（8）电商微博信息来源

在电商QQ群里面有很多一手信息，而我加了50多个电商QQ群。在群里面，大家会愿意分享自己了解到的一些电商信息。另外，在微博的评论里面，也可以发现很多还没有传播开来的独家消息。我现在基本不用靠这些信息来源了，因为一方面是我要改变生活的定位，另一方面是我现在不需要找主动的爆料，有很多人都会发私信给我。这些爆料者知道某个消息，想让更多的人知道，但如果他自己发则又没有太多的人去关注，于是就爆料给我，通过我的微博发出去。我现在因为自己创业了，出于对电商业界中的创业者的保护，对负面的消息都爆料得比较少了。在以前，对于大一点的电商，我都爆料过负面消息，但是现在很少点名爆料了。

还有一个受欢迎的内容是电商类的PPT截图。大家可以把自己所有的PPT内容整理一下，把那些有意思又不违反公司规定的内容截图下来，通过微博发布出去。用于微博传播的资料不需要用美图秀秀把它

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

弄得很美，这样反而显得不真实。现在微博的传播特性比较奇怪，同样的电商数据，做得越土、越没有设计感、越不美，传播得就越广。一份资料看起来好像是偷出来的，并且上面还有QQ聊天的记录，大家反而更容易相信，这也是一个很实在的技巧。

几年前电子商务很火爆，很多人想了解代运营到底是怎么回事儿，很多记者写的文章都是隔靴搔痒，没有见过一个代理公司给出最直接的方案，也没有看过方案是怎么签的，协议是怎么签的。而此时正好我有这个资料，于是我在微博上就说付钱就能拿到这些资料。当天我就卖了一些资料，赚了5万元，当然这是小钱，只是为了好玩。举这个例子只是想告诉大家，如果你们在微博上收集了很多原创的方案、案例，则可以用PPT截图的方式来吸引大家关注你的微博。因为你写的电子商务微博，不能仅仅靠笑话、冷段子、美图来吸引粉丝。

在有了一定基础的粉丝量后，就可以开始在微博上搞一些活动，比如我在2015年刚刚举办了一个“电商美女大赛”，这个活动就是在微博上发起来的，中国80％的电商网站都派美女参加了我的这个个人微博举办的大赛。

微博上的事情，互联网上的事情，很多都不是自己能预料到的。但是你一旦抓住机会，能够顺势而为则是最好的，没有必要想得太多、策划得太多，或者追求完美。如果电商方面的微博你写不好，就换一个角度再写，再试，一直试到可以，自己就会有很大的收获。

（9）如何用微博卖货

在微博上卖货必须具备5个条件：第一，必须要是知名的品牌才能够卖出去，因为在微博上你没有一定的知名度就没人关注你。第二，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

价格一定要有足够的优势。第三，要在恰当的时机去卖。第四，要有利益的吸引点，一定要是买多少送多少，至少要比平时便宜。第五，要有微博大号来转发微博。有了这几个必备的条件你就能够比较顺利地卖货了。

（10）如何利用赚钱的经验

我的微博主要赢利来源是广告费，我已经帮助了很多电商服务商影响到我这十万个粉丝，如卖系统的，搞网络营销的，搞电商培训的，搞电商论坛的等。在微博中宣传并不是整天夸某个人好，而是通过案例帮助其树立形象。比如他做了一个案例，有一个观点，那么就可以帮其传播，树立正面形象。在这一块微博每个月能收取两万到三万元的广告费。但是一般只能接两到三个客户，如果接多了微博也就废掉了。微博收费，这也没有什么秘密，没有什么见不得人的，要大胆说出来，反而是那些表面不做广告，暗地里做广告的微博大号会被认为是虚伪的、不可信的。

我的微博客户月度服务费是每月2万到3万元，每条微博收费2000元。现场微博报道每次收红包1万元，每年轻松收入100万元。但也只能做到如此，如果有太多的商业收入对于自媒体的内容就产生伤害作用了。

目前我介绍项目融资及招聘推荐是免费的，很多人都说我不会商业化。其实我认为做猎头如果真的要赚钱，则会比广告挣得更多，因为我的微博已经介绍了30个都是电商公司的总监或者副总裁以上级别的人成功上班了，如果按一般猎头的收费标准计算（即一般是年收入的20％），他们的年薪都是30万元到50万元，如此算下来，我的微博每年应该有200万元的猎头收入了。但是猎头是一个很专业的服务，要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

介绍，还要面试、评估，涉及许多方面。而未来我想要做的是电商服务交易这块业务。

（10）我的个人自媒体未来的发展方向

下一步像我这样的专业个人自媒体应该如何发展？我的思考如下。

一是现在的形势对自媒体来说比较严峻：从整个大环境来说，媒体环境越来越严。

二是信息去中心化：专业的大消息越来越少，就电商领域而言，阿里巴巴与京东在上市之后，PC电商大局已经确定，现在电商行业的大消息已经少了90％，几乎连续几个月都没有什么电商热点。

第二点导致个人媒体的广告收入开始大幅减少（其实个人自媒体的收入来源80％还是靠企业广告）。而第一点的大环境因素导致目前大部分个人自媒体靠公关软文为主要收入的路线已经走不通了。

所以我认为专业的个人自媒体（这里不讨论“段子手”等草根大号自媒体）下一步的方向是：

一是自媒体要从积累粉丝阶段转型为经营粉丝阶段，大局已经确定（比如电商个人10大电商媒体的排名也已经确定），现在该好好考虑如何精细化、纵深地经营现有的粉丝了。

二是自媒体要开始走专注、专业与互动方向，即让现有粉丝互动起来。要多搞活动，多给粉丝福利，对给他们产生价值，让他们以你为媒介多互动、多认识、多合作。自媒体做交易服务才能持久，而走媒体及公关路线是不能持久的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

三是专业自媒体要在线下落地，开始和传统企业结合，也要开始考虑020的运营模式。只有和线下结合、和传统企业结合（自媒体不要只局限在自己专业小圈子内），路才更广阔，才能走得更稳、更持久，所以我成立了线下电商组织——触电会。

四是要能可持续地赢利，大胆、公开地赚钱。只有走持续赚钱的路才能走得远，不赚钱的个人自媒体活着是可耻的。如果一个自媒体都养不活自己，也就没有进一步发展的动力了。

而做电商服务交易可以给电商人及微商人带来交易的价值。不一定完全依靠自媒体的内容及公关及广告，这个是我未来最想做的。如果这个为电商人服务的项目做起来，则即使以后我的自媒体没现在这么红，个人影响力没现在这么大，自媒体还是可以继续活下去的。

我现在终于想清楚并已经启动这个项目了，不过舍弃了做APP的想法，用最草根的方式启动的这个项目：目前我已经有6个私人号做电商服务，2万+4乘以5千=4万好友。计划先做20个号为电商人做服务。就是电商服务的微商，禾普兰微商模式在电商应用。我还是喜欢草根创业，不喜欢正规高大上的创业。

@龚文祥

我新做一个电商项目创业思路基本有了：1首先是移动互联网的不做pc端、2做服务电商方向不做实物电商、3不烧钱的不融资、赚钱的创业电商即项目启动第一个月就赢利、4，绝不依附任何平台、100%属于自己控制的创业电商；5足够小与窄的好突破。基于以上，准备做个电商行业需求交易移动电商服务项目。

2014-4-16 23:10 来自 iPhone客户端 阅读 17.1万 | 转发 94 | 评论 50 | 38

6月9日 16:19 来自 搜狗高速浏览器

阅读 4.7万 推广 | 转发 12 | 评论 17 | 25

目前，自媒体的风险也很高，以我的自媒体为例，我的自媒体从不涉及政治，照理说应该没有什么风险，但随着账户影响力的增大，一不小心就站到了风口浪尖上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

做自媒体以来的3次大的公关危机：1、一次手快转发了techweb的新闻，被某电商批斗（当然这条消息确实是错的）；2.一次只是说了一句万达域名不好，被王思聪连发3条微博谩骂，半年内每天王思聪的老婆们都发来私信谩骂；3、第三次是转发搜狐关于微商新闻，被腾讯唯一官方账号专门针对此微博截屏发文谴责

5月25日 12:17 来自 微博weibo.com

阅读 41.0万 推广 | 转发 76 | 评论 109 | 52

例如近一年，我就被证监会约谈，原因是我的微博经常发布传统上市公司进入电商及微商的消息，经常引起这些上市公司的股价上涨，证监会怀疑我有操纵股价的嫌疑。其实我都不炒股，相关消息也不是这些上市企业发给我的。另外，我因为揭露了电商传销的事情，被要求删除微博；最近代言神州租车，虽然已经提前跟品牌商约定好不能将代言用于攻击竞争对手，但海报一出来便引起极大争议，作为代言人的我也被认为是公共黑手等。从这些案例来看，自媒体要走远，要远离公关，走内容服务交易的路线才走得远。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件：龚文祥谈新媒体定位与微博运营

（1）大型企业的新媒体移动策略总结

大型企业的新媒体移动策略总结：微信是强关系，以服务为主。微博是弱关系，以营销和品牌推广及PR为主。但所有移动渠道都要汇聚到完全属于自己的APP。“微博拉新、微信客服、论坛互动、APP独立。”4句话16个字成为新媒体布局的最基本的常识。

2014-4-25 16:19 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 847 | 评论 98 | 45

（2）QQ和微信是强关系

招行新营销负责人谈微信与微博、APP关系：QQ和微信是强关系，以服务为主。微博是弱关系，那么以营销和品牌推广为主。但是所有的东西汇集之后都是自己的APP端，这是不变的真理。日后招行想在移动互联网生存，必须得有自己的阵地和平台，一定要有一个进可攻退可守的平台。评：大企业都应该这样策略



2014-4-6 20:31 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 141 | 评论 31 | 18

（3）提醒大型企业一定要有自己的官方APP及官方B2C商城

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

//@龚文祥: 提醒大型企业一定要有自己的官方APP及官方B2C商城。总有一天，微信会对你的公众号或微店，收几十万元一年的服务费；而未来阿里对你的天猫官方旗舰店收100万元一年。到时候你哭都来不及，10年电商努力毁于一旦。用户控制在自己手上才是自己的

@龚文祥
大中型传统企业的"新五官"：官app、官网（B2C）、官博（官方微博）、官号（官方微信公众号）、官店（官方微店）。（"新五官"要成为年一亿以上传统企业的必备）
2月4日 22:00 来自 iPhone 6 Plus　转发 346 | 评论 39 | 51

6月11日 10:23 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 19 | 评论 10 | 7

（4）个人自媒体长远发展最好的状态

一个个人自媒体要做的长久，不赚快钱，最好的状态是：1、远离公关：不要发百度与360、腾讯与360、阿里与京东等互相针对的微博及广告；2、广告数量控制在合理的比例，如10%以内；3、价值、专注、垂直、互动是一直要坚持的；4、不要用线下培训、收费聚会、众筹等透支信用，也不要被粉丝绑架
2014-8-11 17:28 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 146 | 评论 43 | 36

（5）行业大号做起来的经验

今天一个行业大号来访，分享做个人自媒体经验，他以前花了1年多时间1个人做起来一个35万粉丝的行业大号。现在又花了5个月时间做起来真实粉丝在60万的行业大号。他分享经验有两点：1、培养网感：判断一个内容是否收到欢迎，文摘；2、和其他行业大号沟通争取转发支持。有这两点轻松从零做起一个有几十万个粉丝的微博不成问题
2014-5-4 16:28 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 188 | 评论 54 | 26

（6）微博内容运营的最大技巧不是原创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

微博文摘及公众号文摘都用这个最大的技巧：一篇文章还未大规模流行、但已经被小规模证实是干货，这个时候文摘过来是最合适的。一个找到这个感觉的人，就可以做自媒体了，你丝毫不懂行业都没有关系。

@龚文祥

微博内容运营的最大技巧不是原创，而是对一个摘录别人微博内容的时间判断，当一个微博内容还未全面流行开来，而又经过网友检验转发评论不错是好内容，而你此时恰好摘录过来。很多微博就是因为微博主有这个感觉这样做起来的

2014-11-4 22:02 来自 iPhone 6 Plus 转发 85 | 评论 54 | 43

6月10日 21:29 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 17 | 评论 8 | 20

（7）触电报的价值观

//@龚文祥: 对2015年触电报的定位还有一个想法是，尽量倾向于“传统企业电商”角度，不要做专注“专业电商人”的媒体（现在最活跃的是淘宝电商人及微商人），即那些传统企业电商人的小白读者才是我们的目标读者。谁抓住了传统企业电商人及00后年轻人，谁就抓住了电商自媒体的未来。

@龚文祥

昨天给@触电报微博 小编谈到触电报的价值观，虽然是电商文摘定位，也要有自己的价值观：对于电商信息，要倾向于“怎么样”，不要纠结于“是什么”、“为什么”；如微商信息，不要讨论微商“为什么”不是或是传销、不要讨论微商“是什么”概念，而是选择微商“怎么做”信息。这样就是有态度媒体了

2月28日 10:08 来自 微博 weibo.com 转发 32 | 评论 14 | 27

6月11日 11:03 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 1 | 评论 3 | 6

（8）个人自媒体准则

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

个人自媒体准则："收钱了说好话，也说坏话，是良心媒体；收了钱只说好话，不说坏话，是本分媒体；收了钱，只替收钱的说话，打击没给钱的，甚至给钱少的也不放过，是黑社会媒体。"



2014-8-28 22:54 来自 iPhone客户端

收藏 | 转发 42 | 评论 43 | 30

（9）个人微博危机公关的几点经验

个人微博危机公关几点经验：1主动截屏攻击自己的微博（如我多次主动发对我不利的微博），坦荡面对，攻击就会化解；2预计到有不同声音与吐槽，主动先透明化（如我的微博承认有广告，就没有人再说什么，如果藏着掖着肯定被人骂死）；3与微博几个关键节点人物交朋友（前10电商微博主）遇事力挺

2013-4-19 10:18 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 11 | 评论 17 | 1

（10）个人自媒体接推广的经验

我的个人自媒体每年会接一些微博微信推广，几个经验是：1、微博发品牌植入及公关性质信息及转发抽奖效果最好，朋友圈发带有交易性质的、互动性强（如报名、参与等）的信息；公众号发长软文效果最好；2、要么赤裸裸地推广如转发抽奖，要么让价值信息得到自动转发（品牌只植入），不要本来就是推广装着不是推广

2014-11-23 10:19 来自 360安全浏览器

收藏 | 转发 22 | 评论 6 | 14

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

第13章　如何进行电商创业

13.1　生活服务类O2O电商

13.2　建议从赢利电商模式开始创业

13.3　重度垂直电商细分领域的创业机会

13.4　下一步电商格局变化对电商创业的影响

13.5　电商创业过程中可能碰到的关键问题

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

最近几年，中国电商行业成了中国互联网最重要的掘金热土，一场场资本盛宴在电商领域不断上演。在2006年至2009年，中国电商总体投资金额还不到50亿元，但在2010年至2013年，由于大量资本的涌入，电商市场规模迅速扩大，各路电商豪杰攻城略地，群雄逐鹿。4年间，中国电商投融金额达到了惊人的840亿元。2014年，随着阿里巴巴以及京东赴美上市获得总共超过235亿美元的天量融资，中国实物电商的基本格局已经确定。天猫、淘宝和京东位于第一梯队，苏宁易购、唯品会属于第二梯队，其他则属于第三梯队。在这种格局下，许多电商初创公司面临着严峻的挑战。这些初创公司不仅受到巨头们激烈的竞争以及挤压，还面临着资金、人才、资源等各方面的限制，其中大多数公司的最终结局往往都是惨淡收场。所以对初创电商公司而言，如何在巨头的阴影下寻找到突破的机会也就显得尤为重要。

电商是一个十分大的概念，边界也非常宽，创业者的视野应该更开阔一些，在一片红海中寻找到电商市场的蓝海，不要仅仅局限于类似京东、天猫这类比较主流的综合品类B2C电商模式。虽然实物类电商的格局已经基本确定，大部分的市场份额掌握在少数巨头手中，但随着互联网以及移动互联网的深度发展，用户的消费心理以及方式也在发生着深刻的变化，越来越多的机会在这些变化中不断涌现出来。许多创业公司正是在这些变化中敏锐地捕捉到商业机会，找到属于自己的蓝海。结合最近半年以来的观察，我认为中国电商行业有几个重要的机会点值得电商创业者关注，这些机会点分别是生活服务类移动O2O电商以及用户定价C2B电商、重度垂直电商，这些领域已经被证实有大规模赢利的可能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

13.1　生活服务类O2O电商

如果说中国实物电商的格局已经基本确定，那么没有仓储物流的生活服务类电商会是中国电商未来的增长点，也是中国电商创业者的未来机会之所在。腾讯、百度也意识到这一点，他们都已经放弃实物电商，转向投资生活服务类电商，例如腾讯放弃了拍拍及易迅等，转而大力投资扶持生活服务类电商如大众点评、滴滴打车等。万达现在做电商也是遵循着这个思路。另外，2014年下半年，百度推出直达号，微信升级至6.0版等一系列举措的发力重点均不是针对实物，而是针对生活服务。

生活服务类O2O电商绝对是比实物电商大几十倍的市场，中国有那么多的实体店面，有那么多的“食、住、行”及精神层面的需求，一旦开启互联网化及电商化进程，其中的电商创业机会也将更多地涌现出来。以外卖电商为例，虽然有饿了么、淘点点、美团等获得巨额投资的巨头在市场上激烈竞争，但由于外卖市场规模极大，其他初创公司仍有机会。举一个具有代表性的例子，武汉本地创业公司、触电会成员公司呷跨界，属于小团队创业，其定位于武汉本地“半小时上门家宴”的外卖商家。虽然成立不到两年，但在外卖巨头激烈竞争的夹缝中，呷跨界从最初的6人创业小组起步，迅速发展到现在200余人的规模，也成为武汉本地比较知名的餐饮O2O品牌。作为一家有着互联网基因的公司，呷跨界一开始就特别注意网络的传播以及和粉丝的互动。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

13.2 建议从赢利电商模式开始创业

除了B2C几乎全行业亏损，其他赢利的电商包括：

（1）外贸B2C电商赢利的非常多；

（2）靠单品突破的争议性暴利商品，如保健品化妆品等均赢利；

（3）针对某一行业，如银行保险等电商服务商都赢利；

（4）B2B电商赢利的非常多；

（5）淘品牌赢利的非常多；

（6）生活化电商如旅游彩票基本都是赢利的；

（7）边边角角小品类垂直电商基本都赢利；

（8）微商创业基本都是赢利的。

电商创业者尽量不要做B2C平台创业，可以从以上赢利的电商范围中选择合适自己的创业项目。

做服务的电商创业一般比做产品的电商创业更赚钱，更有机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

13.3　重度垂直电商细分领域的创业机会

大的电商平台格局已经基本确定，但在细分电商领域做深做透还有机会，有时解决一个用户的小痛点就是电商创业的机会。例如我最近接到有人爆料说只做淘宝、天猫店铺买卖这一个业务的舞泡网即将上市，他们将淘宝、天猫的店铺交易做到极致，公司有300人做这个业务，十几家分公司开到了全国。

下面看一看我的微博上举的电商创业案例。

中国市场太多，任何最小的市场细分做电商反而更容易创业赚钱。昨天吃饭，旁边一个小伙子告诉我，他做国学机，他一个人占了中国国学机市场80%的份额，客单价1500元，每年有几千万元的销售额，纯利几百万元 。他也知道这个太容易模仿，他将赚的钱大部分用来注册专利及国学内容保 护，谁一做大就打官司让它倒闭，所以至今垄断



2014-8-24 11:10 来自 微博 weibo.com

收藏　转发 346　评论 101　60

（国学机电商创业案例）

专注一个目标群体、解决一个痛点创业多么重要。一个触电会成员刚开始创业做论文去重生意，只针对大学生研究生最近几个月写论文的痛点：去重，做了一套论文检测系统，才做了几个月，类目销售第一，每月纯利1000万元，一年赚上亿元，基本无成本。他对我说，创业，选择比努力重要。

5月25日 15:40 来自 微博 weibo.com

收藏　转发 55　评论 95　89

（论文查重创业案例）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

昨天给一个触电会成员一起做品牌诊断，他创业做化妆刷，这个是小品类，整个淘宝化妆刷年交易额才6000万元，整个化妆刷行业国内还没有品牌，他一出手就是化妆刷第一品牌。建议：不主张他按品牌思路来做，做品牌太贵，个人创业者撑不起，要先做渠道与销量，在中国目前电商环境下，渠道优先于品牌



4月12日 13:26 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 43 | 评论 28 | 54

（化妆刷创业案例）

这些做边边角角、不为人注意的产品，专注垂直细分电商领域的创业案例还有很多。电商服务领域中的案例也有很多，例如在触电会的成员中，有的创业者只做电商特卖渠道服务，有的只做淘宝分销服务，有的只做童装尾货微商创业，有的只做微商卖一款洗发水，有的只做音频电商B2C音平商城等。总体而言，凡是重度垂直的电商创业者都活得很好，凡是做没有特点，大而全的电商创业项目的创业者都活得很艰难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

13.4 下一步电商格局变化对电商创业的影响

在未来两到三年内，实物电商中几家巨头占据市场大部分份额的基本格局不会发生太大的变化，即在阿里巴巴和京东上市后，前20名B2C电商的局面保持现状，未来不会有大的变化。但是随着互联网电商基础设施的完善以及用户消费模式的改变，垂直电商和代表未来趋势的C2B电商将在实物电商的市场上占有一席之地。而在实物电商之外，生活服务类电商将成为中国电商新的增长热点。

还有一个就是大家不为所知的智慧电商、智业电商。重庆的猪八戒网刚获得20多亿元的融资，预示这个风口即将来临，即中国电商的前10年是淘宝、京东等实物电商的天下，现在的10年是美团、大众点评等生活服务电商交易的天下，未来10年将是智业电商交易的天下。

我预测下一个电商创业风口除了大家众所周知的生活服务电商、重度垂直电商、移动电商、O2O电商、二三线城市电商、C2B电商，还有微商及跨境电商（海淘）。而从品类来说，农业、母婴、进口等都是热门的电商创业品类。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

13.5　电商创业过程中可能碰到的关键问题

（1）电商“小白”应该如何入手电商

我的建议是如果选择打工，则完全没有电商经验的“小白”可以从一家电商公司的客服开始做起。如果是创业，则可以开淘宝店、微店或者通过微信朋友圈来积累电商经验。不管是打工还是创业，都要记得在微博、微信等时效性较强的媒体上学习以掌握最新的电商知识以及动态。

（2）想做淘宝、微信进行个人小成本电商创业，应该从哪里找货源？

我的建议主要有以下4条：①看自己喜欢哪些品类商品，一定要是发自内心的喜欢并且懂这类商品；②要多关注边边角角的小品类，选品原则是高毛利、高客单价；③无仓储物流的生活服务类电商是一个比实物电商卖货更好的方向；④认识一个有货或服务渠道的朋友做上游，这个渠道可以从微信以及微博上找到，或者加入一些QQ群也能找到所需要的信息，但是这里提醒一下，要避免被骗。

（3）一般在电商行业创业应该按照怎样的节奏走

第一步：拿出小部分创业资金进货，与传统企业供应商进行联系，低买高卖，以卖货为主要目标；第二步：争取传统企业供应商的账期，让公司产生较为充裕的现金流；第三步：争取传统企业电商的网络电商代理；第四步：全面电商代运营；第五步：积累了一定的用户，推出自己的网络电商品牌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（4）电商创业合伙人持有股份比例的问题应该如何处理

有资金实力就控股企业51％的股份做真正的老板，没实力就纯粹打工拿高工资，不要走中间路线。具体做事的创业者一定控股公司，股权比例分配不要平均，这是股权安排的基本规则与经验。另外，千万不要学马云、任正非等股权非常少而创业成功的例子，那是特例，对创业者的参考价值为零。普通的创业者一定要在有法律保障自己利益的前提下再拼命干活。

> 在这里也要特别提醒一下，传统企业的老板与电商人合资成立电商公司时，电商人往往都是小股东，而当小股东与作为大股东的传统企业老板出现矛盾时，被清除出局是分分钟的事情。我身边就有几个电商界大牛人物在创业时被清除出局。出局的往往都是这种情况：电商界顶尖高手与有钱的传统企业老板合伙，自己投入几十万元占小股，担任操盘手工资只拿几千元的工资作为生活费，项目还有近千万美元融资，但最后的结局全部是被清除出局一无所获。所以建议电商创业者要么打工，要么控股小规模创业。做小股东创业从未见过有好下场的。

一般传统企业老板以大股东身份清除小股东电商人的手法有以下9种：①年底增资扩股，小股东拿不出那么多钱再投入，被逼放弃股份出局；②大股东说不干了，让小股东接手，小股东的资金实力不够，接不了盘，放弃一切出局；③大股东将小股东从公司的管理位置上赶下来，让其灰溜溜走人；④重新注册公司，将原公司清算倒闭。⑤大股东掌管财务，小股东做总经理，大股东从财务上控制一切，甚至不给总经理发工资，逼退小股东；⑥从财务上将公司亏损做得很大，小股东要承担亏损，如果承担不起，则放弃公司股份；⑦大股东给小股

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

东制定根本就完不成的业绩，逼走小股东；⑧大股东让小股东从原来总经理的位置降为业务员，逼走小股东；⑨如果是没有真实出资的电商人，一句话就可以让电商人走人。

（5）电商大股东收购小股东的股份应该如何估值

可以参考京东大股东（占80％的股份）对小股东（占20％的股份）的回购安排：估值方案有两种，一是按USGAAP的财务统计标准，毛利率达到20％时，以总流水金额×0.7的价格回购；二是按照净利润×11倍的价格回购。

（6）在电商创业过程中，对于现金流方面有哪些建议

现金流管理经验：①现金周转，100万元现金周转3次，你就有300万元创业现金；②让现金永远跟在人的屁股后面走（现金不能走在人的前面；老板不能一开始做业务就先把钱放在那儿让项目团队去用）；③现金流的精髓就是收和付的时间差，能先收的就先收，能拖延支付就拖延支付；④如果一个项目能先收到钱但是有亏损，另一个项目赢利很高，但项目做完一年之后再结款甚至有未必收得回款的风险，为了现金流宁愿选择前一个项目。在做电商普遍暂不赢利的背景下，现金流比利润和销售额更重要。

下面摘录了两篇我以前原创写的针对小型创业观点的文章，虽然是针对传统行业的创业文章，对电商人及微商人创业仍然有参考价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件1：判断你是否适合电商创业的打分标准

首先要说明的是，做生意赚钱与做事业是两回事儿，我这里只说做小生意，就是普通人开一个店、做一个经销商、开一个小贸易公司、白领辞职后开一个小咨询公司或者淘宝店等普通中国人做的小生意。如果你有做大事业的志向，或者你觉得你有成为千万、亿万富翁的鸿鹄之志及潜力，那么你大可按照李嘉诚等人的标准去衡量去学习如何志向远大、品德高尚、高瞻远瞩、意志坚定等，这里只谈甘心做小生意、赚点小钱的人的素质标准。

作为一名普通的中国人，每年做小生意能有把握赚几十万元，又有自由的空间，就已经能生活得比较自由自在了。

我觉得现在市面上绝大多数教人做生意赚钱的书都是误人的，因为这些书全部以李嘉诚、马云、张瑞敏、柳传志、雷军等作为经商成功的例子，教人经商之道及宏大的理念：如何做非常之人，如何远见卓识，如何高尚，如何坚毅无比，如何坚守等。但甘心做小生意的人需要的能力可能与之恰好相反、包括短视、生存第一、赚钱第一、机会主义等。

对于一个小型开实体店及做淘宝微商创业的朋友，完全不需要学习那些动不动就以宝洁、沃尔玛、李嘉诚、阿里巴巴、京东、小米为案例的经营理念与做法，我们或许只需要向我们身边做小生意成功的潮汕人、温州人学一招半式，模仿几个在技术层面的经营技巧就有可能创业成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net



在生意场上本来就是要把自己丑恶的一面拿出来，要想成为生意人就要把自己的高雅情趣、高尚、善良的一面掩藏至自己的个人生活中，因为做生意本身就是一件非常庸俗的事儿，与高雅一点关系都没有。自古以来，提到生意人就和奸商画等号：重利、轻别离、会算计、钻营。而反过来看，这些恰恰是做小生意最需要具备的基本素质。做小生意只需要坚守良心、守法，一切均需要以趋利避害为最高原则，包括真正生意人的交友原则都是如此。如果这个人不能给你带来生意上的利益，就不要与其交往，不要浪费时间。一件事情、一个人，如果不能给自己的生意带来即时利益，就不要浪费精力与时间。

我有过4次创业的经历，其中包括在深圳开过手机店、创办过自己的深圳品牌先生策划公司、做过3050电商代运营公司，以及现在做电商个人自媒体创业，亲身经历过创业的失败与成功。而且这么多年来我一直观察身边20多个创业的好朋友，例如早年我做保健品时曾与几十个保健品经销商打得火热，我一直都在有意地揣摩、总结他们做生意的得失经验。我总觉得书上、网上做生意成功的案例大多是经过粉饰的虚假案例，大多数没有可模仿的价值。特别是记者、策划公司等

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

文人写的案例与经验，往往忽略了对做生意最有参考价值的本质部分（因为他们是最不懂做生意的一群人，一般来说，文人气质往往是做生意最大的天敌），我觉得还是身边眼见为实、亲身经历的例子才有价值。身边的案例往往比那些书上看到的虚无缥缈的财富神话案例要来得真实得多。我这次要撕开虚伪的面具，将生意场上的规则赤裸裸地展示给大家看。

如何衡量自己是否适合创业？我觉得以下标准更为务实。很多白领朋友处于是打工还是自己创业的犹豫之中，对于自己是否是做生意的料还把握不准，以下标准恰好能给这类人很好的参考（下面的标准中有一些看似是负面的、贬义的词汇，但需要把它当中性词来看），你可参照着给自己打分，看自己是否是合格的生意人或是否具备做生意的潜力。

（1）算计的能力（20分）

算计的能力是一个人做生意要具备的最基本的能力。算计能力不仅仅是计算的能力，一个计算机或数学博士往往在商场上算计不过一个没有文化但有经验的生意人，这是非常正常的。

算计的能力首先是对数字敏感以及具有心算的能力，而且这种能力基本与文化素质、数学能力关联并不是很紧密。小生意一般都是通过电话或在饭桌上完成的，有时候合作方报出一个价来，你要能迅速判断是否对自己有利，还价的价格又要计算得比较合理，让对方可以接受从而才能做成生意。如果你对对方说要考虑一下或者拿出计算器按来按去，那么你的生意机会已经失去了大半。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

生意的本质是低买高卖，一个不会算计成本的人（低买），则也不会通过算计抬高价格（高卖），基本上做生意没戏。我亲身经历过的几个例子给我印象深刻：我曾经给一个刚刚起步做县级房地产生意的小建筑包工头做房地产策划，在做市场调查时碰到一个小学没有毕业的修车老板，他要买我们策划的地盘的1/16比例的商业用地，并要我们当场报价。本来从一个长方形土地上切两个相连的小长方形土地是一个连初中生都会算的简单的数学题，但其中涉及每条边的价值不一样，临街与不临街的土地面积价值不一样，十字路口的土地价值又不一样等问题，再加上各种转让费用、对整个房地产项目利弊因素也要考虑，这让简单的计算题一下子复杂起来。我和我的两个大学生合作伙伴花了整整一天的时间才算出报价来。我们打电话给包工头请示，他沉吟一下，给出了一个最合理但最生意化的算法，就报出合理的价格，而且考虑到税、公关成本等很多因素。而这个修车老板的报价与我们的报价也是大致相当。两年后，这个包工头已经成为江西房地产行业中的亿万富翁了，那个修车的老板也成为江西余干县最大汽车修配厂身价上千万元的老板了。他们的算计能力强是其成功的核心因素之一。

还有一次，我们策划了一个招聘网站与中国最大的现场招聘会进行一次全方位合作活动，还拉来了南方最大的报纸进行招聘。3家企业联合销售一个招聘产品，由于涉及三方利益、业务员提成、竞争对手价格等众多因素，报价也变得十分复杂。由于招聘会举办在即，时间很紧，于是我们这帮高级白领们加班花了一晚上，考虑各种因素才计算出报价来，而第二天当我们踌躇满志地与那个没有文化的招聘会老板谈判时（他第一次知道这个合作计划），他想都没有想就报出了三方都可以接受的价格，并证明我们这帮国外硕士、大学高才生们的报价是错的、不合理的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

所以我们有时不得不服气：老板就是老板，打工的就是打工的，即使你做到跨国企业的总裁，由于你是打工的，你的算计能力可能还不如一个摆摊的小贩。

以前网上流行的那个用MBA思考模式的上海的士司机，其成功核心的精髓就是算计能力：算计时间成本、算计等候机会成本、算计汽油成本、算计不同人群等。

一个不会算计、不愿算计、不能算计的人，比如你打牌不愿记牌、算牌，我劝你还是打工，不要去创业做生意。

（2）钻营的能力（20分）

钻营能力可能比算计能力更能让一个人成功，甚至只要一个人具备非凡的单一的钻营能力，不管其他能力如何，就一定会成功。

原来我所在的中国著名保健品美媛春公司被收购后，包括我在内的30多个分公司经理大多先后辞职创业，但最终只有一个人创业成功，后来我们这帮人在聚会时说他这个人的钻营能力太强了，做生意不成功都是不可能的。比如他做药品代理，他钻营到任何普药拿到他面前，他掂量一下都能知道是什么成分做的，每克成本是多少，盒子是什么纸印刷的及成本是多少，中国有多少这种药，每个厂家的经营状况如何。他的办公室后面有床，他一天到晚就待在办公室里钻营研究自己生意上的事情，并且乐此不彼（做生意的人一定要精力旺盛）。我曾经亲眼见他要印刷海报宣传，2000元的印刷费，他不厌其烦地找了10家印刷厂，最后将价格压低到1500元印刷出来。而且每一个印刷厂的专业人员来谈时都只能在他面前做印刷方面的学生。他为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

了压低宣传成本，已经将印刷的每一个环节都钻营研究透了。而做小生意时节约的每一分钱都是利润。其他人谈到他时只能自叹不如。

你可能会说，自己的生意用的是自己的血汗钱，当然愿意去钻营，但你具备钻营的能力吗？

（3）折腾的能力（20分）

我观察过身边做生意成功的人，发现没有一个人是第一次做生意就赚钱的。一般都是经过两次失败后才会发达起来，因为做生意的能力是不可能在书本上学习到的，很多时候需要自己去经历体验，经验非常重要。一个普通人经历过两次失败后，才会知道做生意是怎么回事儿。

你能否禁得起折腾，这真的是一种能力，我上面说的那个做生意成功的朋友，第一次做环保生意亏得精光，第二次做保健品代理负债经营，第三次做药品代理才取得了成功。

后来和我一起开公司的美媛春原老板，中国著名的创业家陈居庚先生也是把这种折腾精神发挥得淋漓尽致。由于和他一起创业了一年，近距离观察过他，我才深深地知道会创业的人真的能折腾：他把一个县级企业美媛春做到3亿元的规模后卖给银海集团，后来再创办美媛春化妆品公司卖给恒安集团，随后再次代表润都集团收购美媛春出任总经理，三进三出同一家企业。一个创业的生意人就是要会折腾、善于折腾，即使在一些好的情况下，也要主动折腾一下。如果你受不了到处借钱、失败后四处被人追债的压力，我劝你真的不要去创业经商。善于折腾的人最终会做生意赚钱。

（4）搞定的能力（10分）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

做生意赚钱的往往不是有才华、有专业能力的人，而是能够搞定一切事情的人。在中国做任何生意都要面临很多事情，需要老板亲自搞定，如果不会调配资源、搞定拥有相关资源的人，再好的创业项目都不能让你赚钱。

给我印象最深的是新东方学校的创办人俞敏洪在创业时的一个细节：他开始办英语培训班时，贴宣传单被工商局的人抓到了要罚钱，后来有人通过关系找到有关的领导疏通关系，但他一个书生在请工商局的人吃饭时，一句话也说不出，完全不懂应酬，尴尬至极。经过这次刻骨铭心的打击，他突然领悟了做生意的真谛，于是脱胎换骨，重新做人，从一个书生转型成为一个搞定一切事情的生意人，成为亿万富翁，公司上市成功终成大业。

如果你平时办什么事情大多都能办成，那么恭喜你，你有做生意的潜力。正如史玉柱所说，什么是人才？就是老板让你办一件事情，你做成了，又交代办一件事情，你又搞定了，你就是人才，可以去创业了。

（5）江湖的能力（10分）

做生意成功的人，无论在何种行业，性格上大多具有一些江湖义气的气质。因为做生意很多时候是做人的生意，比如你进货时，人家需要支付50％的定金，你因为有江湖义气以及见面熟的能力，人家可能只让你付30％的定金。因为你的江湖义气，你的生意就会比别人有优势。

你做老板时，员工可能因为你的江湖义气，即使少挣一点钱也会死心塌地跟你做。做小生意的江湖义气还体现在你会喝一点酒，你懂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

江湖也意味着你对中国国情及人情世故极为了解，意味着你的庸俗气质能匹配小生意。

如果你不懂江湖，幼稚而喜欢幻想，整天沉迷于《读者》《知音》《家庭》、微博、微信里的虚假故事中，我也劝你不要去做生意，不要去江湖中混，保持简单而单纯的生活就好了。

（6）刻薄的能力（10分）

打工的人都会有这种感觉，为什么天下的老板都会这么小气？但小气几乎是生意人成功的法宝，在骨子里不懂小气的人，做生意是不会发财的。

一个判断标准就是：你在逛商店时，如果觉得什么都便宜，那你不是一个有成功潜力的生意人；如果你对所有东西不仅脱口而出“太贵了”，而且是发自内心觉得所有东西都贵，并且你有将所有东西都还价、降价的冲动，那么你做老板应该还是可行的。对压低成本孜孜不倦的追求，是生意人的特点。你要觉得永远都有更低的成本，这是一个老板应该有的态度，如果连你这个老板都觉得这个价格差不多了，那么你的员工也不会为你省钱，你也就很难赚到钱。

对小生意来说，省的钱就是赚的钱，斤斤计较是必需的，并且一直要坚持这个原则。只要你心软一次，以后你和别人在生意谈判时就会不断让利，直到你失败为止。

你如果不想做一个刻薄、斤斤计较的人，那么我劝你不要做生意了。

（7）现实的能力（10分）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

一个人要做到对生意上的任何事情都保持极为现实的态度或者唯利是图的态度，这也是非常重要的。很多人抱着我做生意要实现什么抱负或理想的心态，一般都不会成功。做生意唯一与最终的目的就是赚钱。商人不赚钱是不道德的。现在在日本的年轻人中流行“赚钱是最大的美德”，这让人感到世风日下，但也反映了从古至今的经商真谛。几年前我的一个以前的上司开了公司，请我吃饭，席间不断谈论着他的抱负——以前在公司打工时没有实现的抱负，并拿出新名片给我讲公司的名称及Logo的含义，还拿出包里厚厚的规划、规章、制度以表示做中国最规范保健品经销商的决心。我对他说，你只要考虑明天能赚几千元养活公司就够了，这些规划可以在以后再说。他不听，结果不到一年就经商失败了，现在依然还在还债。可以说一个刚起步的商人抱负越大，死得也就越快，所有有“做中国最好的×××”所谓的企业宏图与使命的小企业大都会以失败而告终。那些成功后的商人当然会写自己当初如何有抱负，但这大多不是事实，只是宣传而已。

但人是有情感、有梦想的，让一个人一直保持着现实、务实的警醒态度是很难的。很多人表面讲仁义道德，但骨子里是很现实的。我以前碰到很多这样成功的生意人，有时生意的代名词就是现实。

以上标准的总分是100分，如果你看一眼“算计”、“钻营”、“折腾”、“搞定”、“江湖”、“刻薄”、“现实”这些词就非常讨厌，那么你已经不及格，不要做生意了（除非你有儒商之大才）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

你是否合适创业，点击链接进去给自己打分就知道了。

@龚文祥

给厦门大学大学生指导如何判断自己是否有创业能力，我引用了我多年前写的一篇文章《匹配你做生意能否赚钱的打分标准》：网页链接 ；1 算计的能力20分；2钻营的能力20分，3折腾的能力20分；4搞定的能力10分；5、江湖的能力10分；6刻薄的能力10分；7现实的能力10分。你也打打分看看？

2010-10-26 11:54 来自 微博 weibo.com 转发 366 | 评论 51 | 6

6月5日 17:58 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 14 | 评论 1 | 12

如果你的得分超过60分，则你就有经商的潜力，分数越高，经商能力就越强，赚钱的可能性越大。如果你的得分低于60分，就要小心经商以免亏本了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件2：漫谈潮汕人开店创业的技巧

如果你漫步在深圳的街头，则会很容易识别出潮汕人开的店。首先他们的招牌或店名一律是中国传统的“诚”“昌”“达”“高”等这些吉祥字的组合，并没有特别的新意。潮汕人开的店形象设计一般也不很讲究，他们的店面Logo一律是店面名字的拼音字母的组合，很少用英文，一般也不专门设计。另外店门口一律都是功夫茶的摆设，穿着拖鞋守店的老板操着一口难懂的潮州话，并且对不说广东话的顾客总是不冷不热的态度……这些都构成了许多潮汕人开的店面的外在形象特征。

可就是这些形象不怎么样的潮汕人开的店，控制了深圳大部分的零售渠道。不仅潮汕人开的士多店（STORE商店的音译）满街都是，而且深圳主要的批发专业市场如华强北深圳通信市场、电脑市场、深圳小店的主要进货地湖贝路批发市场等大都是潮汕人在经营把持着。

很多深圳白领们开的店，还有一些大公司开的有着很好形象的正规连锁店，往往就是竞争不过这些“散兵游勇”。虽然他们心里往往看不上上面所说的这些形象不怎么好的“潮汕店”，甚至看低这些没有多少文化的潮汕人，因为他们普遍初中没有毕业就经商了（所以一写潮汕人的发家史就一定要说某某初中没有毕业通过自己的努力做到了身价多少亿元，包括华人首富李嘉诚先生）。但白领们又不得不佩服这些潮汕人的店比他们的店活得“滋润”多了。我在打工之余也曾在深圳开过一家手机店，周围的竞争对手全部是潮汕人开的手机店，而且所有的手机批发商都是潮汕人，再加上本人曾经担任一家著名保健品公司的深圳地区经理，面对的经销商和小药店大部分也是“潮汕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

系”，于是有意识地观察与揣摩了一些潮汕人不为人知的开店“秘笈”，希望能给读者一些启发。

潮汕人开店成功，或者说会开店，首先源于潮汕人开店经商的传统优势。开店成为潮汕人一种最基本的生活方式。“饿死不打工”是专门针对潮汕人说的。很多潮汕人十几岁就帮助家里看店做生意，或在乡亲的店里帮忙，很早就学会了经商的本领。另外很多潮汕人把开店赚钱作为人生的唯一目的，这种现实主义以及与生俱来的生意头脑十分有利于他们开店经商成功。

另外，一个众所周知的优势就是潮汕人的团结以及他们特有的相互认同的人际关系，这个优势是其他地方的人无法比拟的。在深圳，很多批发渠道都是“潮汕系”，零售渠道大多也是“潮汕系”，他们互相帮衬，互通有无，共同发财，总是能拿到最便宜的货源，开店赚钱比其他的地方人更容易一些，况且他们往往能吃苦耐劳。但这些因素不说大家也知道，而具体说到不为外人所知的开店赚钱这些操作层面的技巧，潮汕人还是有着许多独特的经营手段值得我们借鉴的。

1．商者无域

“商者无域”是说潮汕人什么赚钱做什么，其表现在开店方面，就是随时准备变化，灵活适应市场。我在深圳经常留意一条街的铺面变化，例如，当一个新楼盘盖起来后，潮汕人会联合起来在一条新街上开一系列的店，如装饰材料店、五金店、窗帘店等，针对人们装修新房的需要，店面服务与产品互相补充，互相带来人气。一两年后，“潮汕系”们就改头换面，纷纷变为餐厅、药店、发廊等。另外一个体现潮汕人什么赚钱做什么的“商者无域”理念的是潮汕人把所开的店作为一个“生意信息中心”，潮汕人在店里坐在一起喝功夫

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

茶，他们谈的往往是某人怎么发财了，哪里又有一个赚钱的机会，他们从来不谈政治与国家大事，而是局限于现在店面的生意。所以潮汕人的发家往往是在开一个小店的时候利用信息做成一个“大买卖”，从而完成原始资本的积累。

2．店库合一，破店经营聚集人气的技巧

许多潮汕人开的大的店面都是店面与仓库连在一起的，表面上看起来很杂乱，哪儿都堆满了商品，有时都难以落脚，其实店堂中的大量存货并不会影响店铺形象，反而往往会促进销售。有意把货堆在店内，让顾客觉得虽然拥挤，但是很热闹，而且产品离得近就看得清，找人咨询也很方便，并给人货源充足的感觉。这就往往会造成店铺的商品与人气都很旺盛的感觉。如果你在深圳发现有小的店铺三面墙都打通，人可以方便地从四面八方进入店里，而且水果摊大面积延伸出小店很多米，那肯定是潮州人开的店，他们往往懂得充分利用与拓展空间，而绝不局限于小店的空间。

3．薄利多销，平价出货的技巧

潮汕人经商的传统就是薄利多销，并且将这个简单的技巧发挥到了极致。潮汕人只要有一点点利润必将货出手，他们比较看重现金流，用他们的方言说就是“百赊不如五十现”。而不像其他地方的人一定要规定自己能赚到一定的利润才肯出货。

卖电器的北京国美让人以为是北京人开的店，其实在其背后操纵的是一个初中都没有毕业18岁就在北京开店的汕头人黄光裕。在零售界须高看一眼的国美，其实是潮汕人将薄利多销的开店技巧发挥到极致的结果。黄光裕开始开店发家时利用的其中一个技巧就是平价出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

货，即国美电器从厂家进货价是多少，出货价就是多少，一分钱都不加价。但潮汕人做生意从来是不亏本的。虽然国美卖电器不赚钱，但赚了人气。其靠人气赚钱，靠卖小配件，像电池、天线、耳机、磁带、机柜等赚钱，因为顾客一般不太计较这些产品的价格，又是急用，大多愿意一起买。这些小电器的利润都比较高，量一大利润也就很可观了，这是典型的“卖给你的灯，让你买我的油”策略。另外因为卖的量可观，家电厂家给国美打广告，国美省了广告费，最重要的是厂家有年底返利，因为量很大，返利也就很可观。

4．低于进货价出货的技巧

我在做某个保健品的深圳公司经理时，常与潮汕人开的批发兼零售店打交道，发现这些潮汕商人经常以低于我给他的进货价出货，即我给他们的口服液的价格是21元一盒，他们往往以20元甚至更低就卖去了，不是一次两次，而且也不是一个两个潮汕老板在这样。经过一段时间的观察，我很快知道了他们的“伎俩”，后来好事的我还同时在学院派的中国MBA网站及营销实战派的中国营销传播网发了一个帖子——“考考大家：如果一个商家从厂家的进货价为20元，却以19元出货，而且他还能赚钱，你知道背后的原因吗？请给出3种以上的答案。”结果学院派的营销朋友没有几个能完整回答出这种带有中国特色的营销问题，而实战派的营销朋友中只要是和潮汕商人打过交道的，往往都能知道其中的“奥妙”。

下面是这些“潮汕系”的店主经常“玩”的经商技巧。

（1）利用带货的技巧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

我的潮汕批发商是专门做批发下游潮汕小超市与小店的生意的，当时我的产品是保健品中最畅销的，为了吸引他的下游商家，他经常用我的产品作为诱饵，故意亏本出货，引来更多的小店进货，而这些小店肯定要进其他高利润的产品，所以总体来说他是赚钱的。作为一种零售的手段，故意将一两种最畅销的产品低于成本价销售，会让人觉得整个卖场的产品价格便宜，也带动了其他高利润产品的销售。

（2）换货的技巧

低价换货是潮汕商人惯用的技巧。我的批发商是深圳最主要的保健品批发商之一，他经常与另外一些深圳大的“潮汕系”保健品批发商低价换货，由于他们各自都能从厂家拿到最低的价格，这样他们就通过低价交换在此行业多了几种最低价的产品资源，于是就有更多的小店到他们的店进货。他们多了一种吸引客户的筹码，就能赚更多的钱。

（3）利用销售返点

我原来所在的公司对经销商销售有返利政策，而每当他们的销售到达一定的量时为了拿到返利，他们就以低于进货的价格出货冲量，而潮汕人都有算账的天分，赚多少亏多少，最终手上的现金如何得到最大的利用与增值，他们心里算得很清楚。另外潮汕商人喜欢大批量的现金交易，对以月结、代销等交易为主的厂家，当然对这些一手交钱一手交货的潮汕商人们另眼对待。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

//@龚文祥: 我来公布答案：1.销售返点 2.搭配销售（配其他高毛利商品）3.换货（互相得利）4赚厂家促销费 5.回扣 6.物流运费 赚钱；7.赚促销品；8.收供应商培训费 10.进货时含赠品，分拆再卖；11刨票点，12跑流速，玩周转；13，互联网金融赚钱；14，现金流，虽然差价不赚钱，回款拖1年就赚了。

@龚文祥

还是讨论战术问题，前几天刘强东在中欧讲课，有供应商说京东你们卖的价格比我们供货价格还便宜，你们如何赚钱？刘强东说了两点：返点；回头客；其实如果一个电商零售价比批发进货价还便宜，即如你100元进货，95元卖出去，还能赚钱，至少有10种方法，看你能列出几种？

2014-7-28 10:56 来自 微博 weibo.com 阅读 82.5万 | 转发 734 | 评论 73 | 47

6月10日 10:29 来自 搜狗高速浏览器

阅读 2.2万 推广 | 转发 21 | 评论 2 | 10

上述的价格运用技巧并不是潮汕人所独有的，却是他们用得最多的赚钱手段，当然这会带来厂家所不愿意看到的价格混乱的问题。

作为一个小型开店创业者，不需要看那些动不动就以宝洁、沃尔玛为案例的遥不可及的经营技巧，我们只需要向我们身边的“潮汕系”、“温州系”、开淘宝赚钱的、做微商赚钱的生意人学一招半式就有可能创业成功。当然，潮汕人“目的就是一切，手段无所谓”的赚钱哲学如今也使他们赢得不诚信的名声，并付出了惨重的代价，这也是我们应该反思的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件3：传统企业做电商及微电商用到的服务商（供参考）

注：本附件仅代表作者观点。

（1）中国微信第三方服务商前3名：微盟、口袋通（有赞）、口袋购物。

（2）中国专业电商物流第三方服务商前3名：百世物流、发网、中联网仓。

（3）中国电商软件服务商前3名：商派、e店宝、网店管家。

（4）华南电商代运营公司前3名：直接电商、海德里司、易商务。

（5）中国电商营销服务公司前3名：亿玛、mediav、紫博蓝。

（6）中国前3名微博营销公司：尚道、微播易、时趣。

（7）中国优惠折扣前3名：9块9包邮、卷皮、折800。

（8）中国移动电商服务商前3名：耶客、99无限、knat。

（9）中国EDM公司前3名：webpower、汉启、会易。

（10）中国电商呼叫中心软件前3名：合力金桥、CIT、avaya。

（11）中国外贸电商支付服务商前3名：PayPal、WorldPay、Global。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（12）外贸B2C物流服务商前3名：出口易、递四方、DHL。

（13）中国电商代运营公司前3名：宝尊、悠可、丽人丽妆。

（14）中国电商培训市场前3名：淘宝大学及淘大网商MBA、派代电商培训、网策商学院总裁电商营。

（15）微信第三方服务商大全：公众平台服务有微盟、有赞、微信生意宝、点点客、微信海、微部落等。垂直行业的微购易（电商）、魔力爸爸（教育），在智能硬件上有Wi-Fi、思科Wi-Fi（智能Wi-Fi）、印美图、印立得、奥尔图（微信打印机），IPOS、客来乐（智能POS），朋友圈有互动吧、微名片、微贺卡（HTM15应用）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件4：龚文祥谈电商创业

（1）创业案例分析

电商问答：两人合伙创业，51%和49%的股份选择。一方在该行业上有经验、能力，是具体的操盘手，但无足够的资金。一方有资金，也有点资源，想加入，谁拥手51%股份好？如果是操盘手，出资能力不够，如何处理？操盘手做绝对控股可行性如何？答：我认为最好做到操盘手控股，谁做事谁控股效率最高。大家建议？



2014-11-16 10:43 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 157 | 评论 55 | 35

（2）普通创业者尽量不要关注融资、估值等信息

最近整天看到的就是“估值”这样的词，如小米的估值、万达电商的估值。反正我的自媒体态度是对“估值”不感冒的，从不关注这个，也不转发这个。所谓融资、估值这些都是很虚的东西，和99%的创业者及企业无关，那是高手的游戏，普通创业者尽量不要关注这个。

@新浪科技

【万达电商新获注资：估值达200亿元 4个月翻4倍】消息称，境外两家互联网投资基金将出资10亿元人民币，获得万达电商5%的股份。这意味着成立仅4个月的万达电商估值已达200亿元，翻了四倍。

网页链接



1月4日 17:47 来自 微博 weibo.com 转发 82 | 评论 30 | 22

1月4日 18:13 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 25 | 评论 11 | 32

（3）如何突破电商创业困境

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

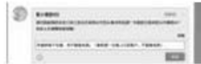
昨天和一个触电会成员聊他的电商创业困境及明年规划，我的建议是不要整天局限淘宝电商及淘宝圈子（淘宝电商的组织活动要少参加），不要太务实、整天辛苦做事，做点虚的事情如和微商圈等交流。生个小孩是突破人生困境最好的策略，结婚或生个小孩的手段比其他所有突破人生瓶颈方法都有效

1月25日 11:03 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 43 | 评论 33 | 56

（4）电商咨询建议

刚才有个做装饰的农民工来咨询如何做电商？我的建议是：先 做好线下生意，先不要做电商。（最多搞一点线上引流客户。不要做电商）；我这个应该是负责任的态度。如果他去咨询另外的几个互联网大师，他们一定会说：你赶紧放弃线的生意，做互联网，因为互联网是未来，不转型就死。

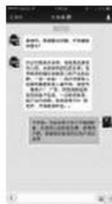


2014-11-24 17:17 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 25 | 评论 38 | 26

（5）电商创业案例分析

电商咨询：问：电商创业是卖自己的东西还是卖别人的品牌？答：不矛盾。创业在自己实力不够的时候，先卖别人的知名品牌，获得用户群。但最终还是卖自己的产品及品牌



3月13日 17:35 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 17 | 评论 21 | 38

（6）自己先做细、做透再交给团队运营的创业思维

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

触电会有个低调会员，创业做了10几个电商项目，个个成功赚钱（在香港他有自己的私人会所），有几个很细小分品类做到全球第一；他的做法是找到很小的切入点，自己亲自做客服，还是自己编写程序等，自己摸透了，就交给团队运营。创业成功率非常高。要投资就投资这样能成事的人

@龚文祥

触电会现在缺乏一个天使投资人会员，现在很多触电会会员的电商项目做的相当不错，作为配套服务，需要引进一个投资人会员做投资服务。现在触电会有几十家非常独特电商模式商业的会员：如做到7000万年电商销售额就有以下模式：微商模式、微博电商模式、独立B2C站群模式、智能硬件模式等

2014-12-28 21:39 来自 360安全浏览器 转发 40 | 评论 22 | 30

2014-12-28 22:32 来自 360安全浏览器

收藏 | 转发 31 | 评论 12 | 29

（7）创业项目分析

在青岛开触电会的时候，有个电商创业者是做干果的，准备模仿三只松鼠，被我否定：创始人没有那种"卖萌的个性，走这种感性路线是没有用的，还不如直接卖货。创始人的性格特点与网感（毕竟他要对其电商决策），决定了传统企业做电商的方式，这时电商只和传统企业老板一个人有关，与他的企业无关

2014-3-7 17:39 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 28 | 评论 15 | 15

（8）对新进的个人电商创业者建议

对新进的个人电商创业者建议：1产品毛利没有50%以上就不要电商创业；2电商新人创业做电商要从淘宝c店实践开始；3理论学习不要看电商书籍，看电商微博及电商论坛鲜活的实战原创内容；4一定要开始追求要赚钱、赢利作为唯一目标；5不要做电商平台及独立B2C这类项目；6最好做边边角角不为人注意的小品类

2013-4-9 11:40 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 890 | 评论 193 | 37

（9）电商普通创业者要多关注小而实用的信息

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

现在新加2条建议：一是可以考虑做微商；二是考虑创业做无产品无库存的生活服务电商，不要总想到卖货。

@龚文祥

对新进的个人电商创业者建议：1产品毛利没有50%以上就不要电商创业；2电商新人创业做电商要从淘宝c店实践开始；3理论学习不要看电商书籍，看电商微博及电商论坛鲜活的实战原创内容；4一定要开始追求要赚钱、赢利作为唯一目标；5不要做电商平台及独立B2C这类项目；6最好做边边角角不为人注意的小品类

2013-4-9 11:40 来自 微博 weibo.com　转发 890 | 评论 193 | 37

6月6日 17:22 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 30 | 评论 16 | 29

（10）几个电商经验

晚上交流学到几个电商经验：1.选择仓库设在京东、红孩子仓库附近，快递物流公司一定会在大电商仓库附近设办事处，你会受益;2第三方物流收货有固定时间频次，根据这个时间来倒推客物流流程。3以客服出发来倒推所有运营流程。3开始可以一个客服盯着另一个客服工作，几个月后，一个客服顶两个用。

2010-8-26 22:48 来自 微博手机版

收藏 | 转发 455 | 评论 66 | 2

（11）网络红人及达人的电商创业

//@龚文祥: 这个就叫粉丝经济，你的货卖到哪里，粉丝就跟到哪里，到哪里卖都一样。这样成功的都是网红与明星个人。企业层面能这样粉丝经济的做到了可惜除了小米，似乎还很少有企业是靠粉丝成功的。

@龚文祥

其实现在有一大批电商创业者（一般都是网红及达人等），不依赖任何平台，微信微博qq空间微店等都做，淘宝只是成交工具（放一个产品全网推广淘宝成交几千单就不管了，平时不做任何淘宝运营与营销及维护）。她的用户100%都是自己的，不关淘宝微博微信的事情（只是工具）。这样的电商最健康可惜做不大

2月5日 12:14 来自 微博 weibo.com　转发 166 | 评论 69 | 46

6月11日 10:27 来自 搜狗高速浏览器

收藏 | 转发 7 | 评论 8 | 9

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（12）生意是否靠谱的判断标准

创业感悟：一个生意或项目是否靠谱，创始人要凭直觉感受是否口碑自动传播开来：我用微信朋友圈做电商中介，前2个月没动静，都是靠我的微博拉人，从上周开始，不做任何推广每天有新加200到300人微信好友，基本加的留言都说：朋友介绍来的。我窃喜，这就成功了。

2013-12-7 19:44 来自 微博 weibo.com

收藏 | 转发 131 | 评论 49 | 35

（13）电商服务个体创业定位越窄越好

舞泡网是中国最大的天猫店交易平台，这个公司仅仅做天猫店买卖这一个业务，公司都有上千员工，全国有上10家分公司。目前电商服务个体创业，定位越窄越好，做精深是好方向，不要担心经营范围太窄。

@龚文祥

淘宝电商运营交流大会。在杭州师范大学上课课堂教室的地方举办（马云母校，马云曾经说过这个学校好于清华）。2000人qq群聚会，阿里巴巴商学院举办。万宝铺及舞泡网赞助。



5月17日 09:37 来自 iPhone 6 Plus　转发 32 | 评论 14 | 17

5月17日 10:04 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 19 | 评论 12 | 22

（14）大学生电商创业警惕兼职刷单被骗

每天都接到一些在校大学生来咨询刷单的事情，我都是劝说不要做。很多还是名牌重点大学的大学生，做什么不好，一定要去做兼职刷单，不但会被骗生活费，本身也不是正道。无论做站长cps、淘宝客、微信cps，还是淘宝店，微商等，甚至去摆摊，都可以有点收入，真没必要做刷单。

5月2日 20:26 来自 iPhone 6 Plus

收藏 | 转发 36 | 评论 47 | 44

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

附件5：买此书的福利

凡是买此书的，凭借买书订单号的截屏，发给龚文祥微信公众号（微信号：mrbrand888，也可以用“龚文祥”关键词搜索微信公众号）。



在公众号索取到网盘密码，读者即可下载以下资料（仅限于购买本书的读者，其他渠道拿不到这个打包资料），这些均为原汁原味未做任何改动的有价值的电商资料：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（1）龚文祥在北大、清华、上海交大三所大学电商总裁班讲课PPT

《龚文祥：传统企业如何做电商及微电商》，共146页。

（2）龚文祥在微盟微商大会演讲的PPT《传统企业如何做微商》，共58页。

（3）龚文祥在深圳大学演讲PPT《大学生如何电商创业及做个人自媒体》，共29页。

（4）触电会内部分享《京东运营实战大全》共300页的PPT。

【京东运营第一人触电会内部3小时培训文字实录干货领取】1小时电话咨询京东费高达1万元的京东运营第一人@老杇修培洋-学京东在触电会3小时内部培训文字实录。

（5）触电会内部分享《淘宝分销第一人陈柱子：如何做淘宝分销》。

（6）触电会内部分享伊酱《如何做微商的细节》，共51页。

（7）龚文祥第一届千人大会，淘宝第一神店戎美掌柜演讲PPT，共14页。

（8）龚文祥第一届千人大会，靠微博做到7000万销售的淘宝店主莫七七分享PPT，共40页。

（9）龚文祥第一届千人大会，朋友圈微商第一人万能的大熊的分享《如何做朋友圈营销》，共32页。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

（10）龚文祥第二届千人电商论坛的所有嘉宾分享PPT，仅限于买此书的分享。

（11）电商代运营合同，共19页。

另外，凡是你发微博写此书的感想与评论并@我，我看到后一定用我的有200万个粉丝的大号帮你转发，帮你的这条微博带来10万左右的阅读量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:https://www.7help.net

鸣谢

预定10本以上书籍的用户总共预定了1931本，预定10本以下的用户由于太多，所以没有统计进表格中。感谢各位对@龚文祥 老师新书的支持！以下是前十预定的用户：@有点儿想家了@缅玉爱好者 @每时茶秦海@尹逊亮007 @向前社曹易 @刘正标 @太极八卦陈 @单手插兜好自在@托尼富 @厚生隆泰

4月15日 10:16 来自 微博 weibo.com

我的微博刚宣布要写书的消息，只发了一条微博就得到几十个粉丝预订10本以上的支持（预订一本或几本就不一一说明了），所以首先感谢粉丝的厚爱。

我还要感谢我太太杨德兰，她是我的经纪人，策划着我作为个人自媒体的一切商业运作，好让我专注内容。

感谢我的儿子龚熙（发财），他是我做一切事情的内在动力。

此书献给我的太太与儿子、家人。

感谢出版社的编辑张彦红、王静、郑柳洁、朱月。

感谢我的助理及触电报主编罗剑锋，他确实在病中帮我搜集与整理书籍，其中的曲折故事，悲欢离合，容我在合适时机在微博上详细说一说。